

МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

Дорогие друзья!



С.Н. Сильвестров,
главный редактор, д-р экон. наук,
проф., действительный член
(академик) Российской академии
естественных наук, директор
Института экономической
политики и проблем
экономической безопасности

Мир нового – часто мир непонятого или непонятного, мир неизвестного и неизвестности. Он собран из событий, частота, масштаб, разнообразие и внезапность наступления которых устойчиво возрастают. Накопленный опыт и навыки обесцениваются быстро, а объяснения, представления, теории и простое понимание происходящего сменяют друг друга столь часто, что рвется связь поколений и времен, теряется преемственность.

Изменяется облик локальных цивилизаций и экономики как наиболее чувствительного их сегмента в пользу становления глобального рискованного сообщества. В основе – наука и технологии, которые открыли и открывают новые возможности для самых разнообразных комбинаций человеческой деятельности в различных измерениях.

Плотность и скорость событийного потока сжали социальное и историческое время. Они не совпадают с астрономическим временем. Цифризация социального и экономического общения дает новый толчок этому процессу.

Кажется, достаточно дать имена происходящему и возникнет определенность: «постоянное непостоянство», ««турбулентность», «новая нормальность», «четвертая промышленная революция». В дополнение можно «озеленить» экономику, промышленность, финансы в ответ на экологическое и предполагаемое климатическое неблагополучие. Таким образом, постепенно осмысливается и объясняется событийный ряд, ищется объединяющий их смысл.

Но смысл не может существовать вне целеполагания, вне многовекторного долговременного прогнозирования. Если следовать за событиями, порожденными новыми открытиями и технологиями, может сложиться ситуация, при которой не только освоение, но и восприятие инноваций не будет поспевать за возникновением нового.

Изменение фундаментальных свойств реальности и их многочисленных проявлений – результат научного и технологического прогресса. Только осмысленное целеполагание поможет не разрушить человека и общество, позволит избежать хаотичного социального и экономического развития, создаст основы природосообразного уклада производства и иного качества жизни.

В очередном номере журнала публикуются статьи известных и начинающих исследователей, практиков и ученых – авторов, стремящихся не только объяснить события и явления, но и определить их суть и смысл.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Леочи П., д-р, профессор Университета Саленто г. Лечче (Италия);

Мазараки А., ректор Киевского национального торгово-экономического университета (Украина);

Симон Г., д-р, профессор, председатель правления «Саймон, Кухер энд партнерс стрэтэджи энд маркетинг консалтенс» (Германия)

Хан С., д-р, профессор, руководитель Департамента экономики Блумсбургского университета, (США);

Хирш-Крайсен Х., д-р, профессор Дортмундского технологического университета (Германия).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Порфирьев Б.Н., д-р экон. наук, профессор, академик РАН, зам. директора Института народнохозяйственного прогнозирования РАН;

Агеев А.И., д-р экон. наук, проф., директор Института экономических стратегий (ИНЭС);

Балацкий Е.В., д-р экон. наук, профессор, директор Центра макроэкономических исследований Финансового университета;

Герасименко В.В., д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой «Маркетинг» МГУ;

Головнин М.Ю., д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, первый заместитель директора по научной работе Института экономики РАН;

Ершов М.В., д-р экон. наук, проф. Финуниверситета, главный директор по финансовым исследованиям Института энергетики и финансов;

Иванов В.В., канд. техн. наук, д-р экон. наук, заместитель президента РАН;

Миркин Я.М., д-р экон. наук, проф., заведующий отделом международных рынков капитала ИМЭМО РАН;

Могилевский Л.М., д-р техн. наук, проф., генеральный директор РОАО «Москва златоглавая»;

Нуреев Р.М., д-р экон. наук, проф., научный руководитель Департамента экономической теории Финансового университета;

Сорокин Д.Е., д-р экон. наук, проф., член-корр. РАН, научный руководитель Финансового университета.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Сильвестров С.Н., главный редактор, д-р экон. наук, проф., действительный член (академик) Российской академии естественных наук, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности;

Казанцев С.В., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф., заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН;

Подвойский Г.Л., заместитель главного редактора, канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник Центра макроэкономических исследований Финансового университета;

Юданов А.Ю., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф. Департамента экономической теории Финансового университета;

Варнавский В.Г., д-р экон. наук, проф., заведующий сектором Института мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН;

Звонова Е.А., д-р экон. наук, проф., руководитель Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета;

Куприянова Л.М., канд. экон. наук, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности» Финансового университета;

Медведева М.Б., канд. экон. наук, проф. Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета;

Сумароков В.Н., д-р экон. наук, проф., советник при ректорате Финансового университета;

Рубцов Б.Б., д-р экон. наук, проф., заместитель руководителя департамента по НИР Финансового университета;

Толкачев С.А., д-р экон. наук, проф., главный научный сотрудник Института промышленной политики и институционального развития.

Журнал входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук

INTERNATIONAL PUBLISHING COUNCIL

Leoci P., Doctor, Professor of the University of Salento, Lecce (Italy);

Mazaraki A., Rector of Kyiv National University of Trade and Economics (Ukraine);

Simon G., Doctor, Professor, President of "Simon, Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultancy" (Germany);

Khan S., Doctor, Professor, Head of Economics Department of Bloomsburg University (USA);

Hirsch-Kreisen H., Doctor, Professor of Dortmund Technical University (Germany).

EDITORIAL COUNCIL

Porfiriev B.N., Doctor of Economics, Chairman of the Editorial Board, Professor, Academician of RAS, Deputy Director of the Institute of Economics Forecasting of RAS;

Ageev A.I., Doctor of Economics, Professor, Director of the Institute for Economic Strategies (INES);

Balackij E.V., Doctor of Economics, Professor, Director of the Center of macroeconomic researches of the Financial University;

Gerasimenko V.V., Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair "Marketing", Lomonosov Moscow State University;

Golovnin M.Yu., Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, First Deputy Director of scientific work of the Institute of Economics of RAS;

Yershov M.V., Doctor of Economics, Professor of the Financial University, Major Director of Financial Research of the Institute of Energy and Finance;

Ivanov V.V., PhD. (Tech. Sciences), Doctor of Economics, Vice-President of the Russian Academy of Sciences;

Ya.M. Mirkin, Doctor of Economics, Professor, Head of International Capital Markets Department IMEMO;

Mogilevskiy L.M., Doctor of Technical Sciences, Professor, CEO of Russian public company "Moscow of Golden Domes";

Nureev R.M., Doctor of Economics, Professor, Science and Research Coordinator of the Economic Theory Chair of the Financial University;

Sorokin D.E., Doctor of Economics, Professor, Corresponding member of RAS, Science and Research Coordinator of the Financial University.

EDITORIAL BOARD

Silvestrov S.N., Editor-in-Chief, Doctor of Economics, Professor, full member (academician) of the Russian Academy of Natural Sciences, Director of the Economic Policy Institute and the problems of economic security;

Kazantsev S.V., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of The Institute of Economics and Industrial Engineering (Siberian Branch of RAS);

Podvoiskiy G.L., Deputy editor-in-chief, PhD in Economics, Leading Researcher of the Center of macroeconomic researches of the Financial University;

Yudanov A.Yu., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor of the Economic Theory Chair of the Financial University;

Varnavskiy V.G., Doctor of Economics, Professor, Head of the Primakov Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences;

Zvonova E.A., Doctor of Economics, Professor, Head of the Global Finance Chair of the Financial University;

Kupriyanova L.M., PhD in Economics, the assistant manager of the Economy of Intellectual Property Chair of the Financial University;

Medvedeva M.B., PhD in Economics, Professor of the Global Finance Chair of the Financial University;

Sumarokov V.N., Doctor of Economics, Professor, Adviser at administration of the Financial University;

Rubtsov B.B., Doctor of Economics, Professor, the deputy head of Chair on NIR of the Financial University;

Tolkachev S.A., Doctor of Economics, Professor, Chief Researcher of the Institute of Industrial Policy and Institutional Development.

The journal is included into the list of periodicals recommended for publishing doctoral research results by the Higher Attestation Commission

© Журнал
«МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ».
Свидетельство
ПИ № ФС77-67300
от 30 сентября 2016 г.
Издается с 2007 г.
Усл. печ. л. 12,09
Учредитель: ФГБОУ ВО
«Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации»

Учредитель журнала
и главный редактор с 2007
по 2015 год д-р экон. наук,
профессор Н.Н. Думная

Главный редактор
С.Н. Сильвестров

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
Ю.М. Анютина

Корректор
С.Ф. Михайлова

Переводчик
О.Н. Ефимова

Верстка
С.М. Ветров

Оформление подписки
в редакции
по тел.: (499) 943-94-20
e-mail: VAShadrin@fa.ru
Шадрин В.А.

Адрес редакции:
123995, ГСП-5, Москва,
Ленинградский пр-т,
д. 53, к. 5.6
Тел.: 8 (499) 943-98-02.
E-mail: julia.an@mail.ru;
<http://www.fa.ru>.

Мнение редакции и членов
редколлегии может
не совпадать с мнением
авторов.

Перепечатка материалов
только с письменного
разрешения редакции.
Ссылка на журнал
обязательна.

Подписано в печать:
22.09.2017
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 919

Отпечатано
в Отделе полиграфии
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, 49)

ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА

Сильвестров С.Н., Зинченко Ю.В.

**Устойчивое развитие и «зеленая» модернизация как условия перехода
к новой промышленной революции 6**

Коротков И.Г., Зубенко В.А.

Россия на рынке высокотехнологичных и интеллектуальных услуг 14

Абдикеев Н.М.

Технологии когнитивного менеджмента в цифровой экономике..... 24

Пащенко Д.С.

**Российские тенденции в области разработки и внедрения программного
обеспечения: результаты исследования 29**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Малинецкий Г.Г., Иванов В.В.

Научные ориентиры администрации США..... 36

Портанский А.П.

О перспективах мегарегиональных торговых соглашений..... 47

Барышников П.Ю.

**Тенденции экономического и политического сотрудничества Канады
и стран Европейского союза 54**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Григорьев Л.М., Павлюшина В.А.

**Социальное неравенство как проблема
экономической стратегии России 58**

ФИНАНСОВАЯ АНАЛИТИКА

Миркин Я.М., Добашина И.В.

Слабости сильного рубля..... 72

Балацкий Е.В., Екимова Н.А.

Идентификация университетов мирового класса..... 81

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Бобылев С.Н.

**Устойчивое развитие в интересах будущих поколений:
экономические приоритеты..... 90**

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА

Малов В.Ю., Ершов Ю.С., Ионова В.Д.

Стратегии регионального развития: проекты полураспада 97



THE ECONOMY OF THE XXI CENTURY

Silvestrov S.N., Zinchenko Yu.V.

Sustainable Development and Green Modernization as Conditions for the Transition to a New Industrial Revolution6

Korotkov I.G., Zubenko V.A.

Russia on the Market of High-technology and Intellectual Services 14

Abdikeyev N.M.

Technology of cognitive management in the digital economy 24

Pashchenko D.S.

Research: Russian local trends in software development and implementation 29

WORLD ECONOMY

Malinetsky G.G., Ivanov V.V.

Scientific Perspectives of the US Administration..... 36

Portansky A.P.

About the Prospects of Megaregional Trade Agreements 47

Baryshnikov P.U.

Trends of Economic and Political Cooperation Between Canada and Countries of the European Union..... 54

ECONOMIC POLICY

Grigoryev L.M., Pavlyushina V.A.

Social Inequality as a Problem of Russian Economic Strategy..... 58

FINANCIAL ANALYTICS

Mirkin Y.M., Dobashina I.V.

Weaknesses of Strong Ruble..... 72

Balatsky E.V., Ekimova N.A.

Identification of World Class Universities 81

THEORETICAL ASPECT

Bobylev S.N.

Sustainable Development for Future Generations: Economic Priorities..... 90

SPATIAL ECONOMICS

Malov V.Y., Ershov Y.S., Ionova V.D.

Regional Development Strategy: Projects Half-Life97

© "WORLD OF NEW ECONOMY" Journal Certificate
ПИ № ФС77-67300.
of September, 30, 2016
Issued since 2007.
Relative printer's sheet 12,09
Founders: Financial University Under The Government Of The Russian Federation

Founder and editor of the magazine from 2007 to 2015 Doctor of Economics, Professor N.N. Dumnyaya

Editor-in-chief
S.N. Silvestrov

Science journal editorship manager
V.A. Shadrin

Publishing editor
Yu.M. Anyutina

Proofreader
S.F. Mihaylova

Translator
O.N. Efimova

Makeup
S.M. Vetrov

Editorial office address:
123995, GSP-5, Moscow,
Leningradskiy prospekt,
53, room 5.6
Tel.: 8 (499) 943-98-02.
E-mail: julia.an@maul.ru;
<http://www.fa.ru>.

Editorial board opinion may differ from authors' opinion. To republish content explicit written permission must be obtained from the editorial board.

Link to the journal is mandatory.
Signed off to printing:
22.09.2017

Format 60 × 84 1/8
Order № 919
Printed in the Department of Polygraphy of the Financial University (Leningradskiy prospekt, 49)



УДК 330.342

JEL O14

Устойчивое развитие и «зеленая» модернизация как условия перехода к новой промышленной революции

СИЛЬВЕСТРОВ СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

д-р экон. наук, профессор Департамента мировой экономики и международных финансов, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия
silvestrsn@gmail.com

ЗИНЧЕНКО ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА,

магистр, Финансовый университет, Москва, Россия
juliakalinina@bk.ru

Аннотация. В статье уточняется содержание таких феноменов, как развитие «устойчивой (зеленой) промышленности» и «устойчивой (зеленой) энергетики». Раскрывается их место в процессах разворачивающейся четвертой промышленной революции.

Обозначены основные направления «зеленой» модернизации в рамках производственного процесса компаний.

Выявлены экономические, экологические и социальные выгоды вследствие экологически и социально ответственной промышленной политики по принципу “Cradle to Cradle system”, осуществляемой различными по масштабам европейскими и американскими промышленными компаниями.

Приводятся примеры компаний, осуществляющих постепенный переход к деятельности в соответствии с принципами «зеленой» экономики.

В статье рассматриваются также примеры международного регулирования, нацеленного на устойчивое развитие и создание условий для ускорения промышленной революции.

В этой связи отмечена перспективность формирования корпоративного сектора в направлении более широкого применения возобновляемых источников энергии.

Ключевые слова: четвертая промышленная революция; устойчивое развитие; «зеленая» модернизация; «зеленая» экономика; «зеленая» промышленность; международное регулирование; Европейский союз; ТНК.

Sustainable Development and Green Modernization as Conditions for the Transition to a New Industrial Revolution

SILVESTROV S.N.,

doctor of Economics, Professor, Department of World Economy and International Finance, Finance University, Director of the Institute for Economic Policy and Economic Security Problems, Moscow, Russia
silvestrsn@gmail.com



ZINCHENKO YU.V.,
master, Moscow, Russia
juliakalinina@bk.ru

Abstract. The article clarifies the contents of such phenomena as the development of “sustainable (green) industry”, “sustainable (green) energy”. Reveals their place in the unfolding processes of the fourth industrial revolution.

Emphasized the main trends in “green” modernization in the production process of companies.

Identified economic, environmental and social benefits as a result of carried out different scales of European and American industrial companies environmentally and socially responsible industrial policy on the principle of “Cradle to Cradle system”.

Presented and analyzed examples of activities of specific companies engaged in a gradual transition to the principles of “green economy”.

The article considers examples of international regulation, aimed at the development of sustainable development and the creation of conditions for the industrial revolution acceleration

In this regard, significant to note the prospect of development of the corporate sector towards the wider application of renewable energy sources.

Keywords: the fourth industrial revolution; sustainable development; green modernization; green economy; green industry; international regulation; the European Union; TNC.

В ходе разворачивающейся очередной промышленной революции перед промышленными компаниями стоит сложная задача реиндустриализации, учитывающей адаптацию к новым условиям и возможностям ведения бизнеса. Одно из новых требований к промышленному развитию состоит в осуществлении модернизации производства на основе использования природосообразных технологий и соблюдения жестких экологических ограничений. По сути, неотъемлемой частью промышленной революции становится «зеленая» модернизация промышленности. Закладываются основы трансформации производственной основы промышленности в новый технологический способ производства, функционирование которого может привести не только к снижению нагрузки на окружающую среду за счет уменьшения энергоемкости и материалоемкости производства, но и к экономии производственных затрат компаний, формированию новых компетенций и переориентации на новые продукты, завоеванию новых ниш и рынков, улучшению корпоративного имиджа и повышению стоимости компаний.

Четвертая промышленная революция и «зеленая» модернизация промышленного производства

Понятие «зеленая промышленность» появилось в 1995 г. и определяется как бизнес-стратегия,

фокусирующаяся на получении прибыли за счет использования экологически чистых технологий для достижения конкурентного преимущества [1]. Также термин рассматривался в значении «промышленность, основанная на использовании систем возобновляемых источников энергии и экологически чистых технологий, на переработке и повторном использовании ресурсов» [2]. Такой подход к определению «зеленой» промышленности преобладает и в настоящее время. «Зеленая» промышленность обозначается иногда так же как «бережливая» промышленность (от англ. lean manufacturing).

На практике «зеленая» промышленность — это интеграция экономических, социальных и экологических факторов в рамках производственного процесса, деятельность, направленная на производство и расширение жизненного цикла продукции за счет использования технологий, безопасных для заинтересованных сторон, с минимальными потерями ресурсов с целью обеспечения возможности будущего поколения удовлетворять свои потребности [3]. С позиций перехода к четвертой промышленной революции — это также способ трансформации промышленности.

Главное для различных направлений «зеленой» модернизации — развитие экологически и социально ответственного производства, основанного на безотходных системах, не наносящих вреда окружающей среде. Такой подход



нередко называют “Cradle to Cradle system (C2C)”, т.е. система производств «от истоков к истокам» (дословно — «от колыбели до колыбели»), что значит максимально эффективное использование не только природных ресурсов, но и уже произведенных веществ и материалов. В более широком смысле ставится задача создать производство непрерывного цикла.

Следует отметить, что концепция производства на основе предметов труда, имеющих непрерывный жизненный цикл, в развитых и некоторых развивающихся странах прошла процесс институционализации и воплотилась в виде эффективного инструмента реализации политики устойчивого развития в промышленной сфере. «Инновационный институт продуктов Cradle-to-Cradle», являясь некоммерческой организацией, обеспечивает процесс сертификации по принципу C2C, обучает и расширяет возможности производителей потребительских товаров, чтобы помочь им стать движущей силой новой промышленной революции.

На настоящий момент, по информации сайта “Cradle To Cradle Products”, в систему C2C включились 215 компаний, было выдано 450 действующих сертификатов Cradle to Cradle для 6000 продуктов с миллионными продажами. Если бизнес определяет свою продукцию как подходящую для сертификации по системе C2C и возлагает на себя обязательство ее постоянного улучшения и оптимизации, то она оценивается независимой квалифицированной организацией на базе Инновационного института по пяти критериям: безвредность материалов, их повторное использование, использование возобновляемых источников энергии, разумное расходование воды, социальная ответственность [4].

Важно отметить, что такой подход к производству положительно сказывается на устойчивом развитии трех сфер: экономической, экологической и социальной. В первую очередь сам бизнес улучшает свои внутренние процессы вследствие того, что берет на себя экологическую и социальную ответственность и внедряет эти принципы на практике. Наличие сертификата C2C является важным дополнением в портфолио экологической и социальной отчетности, а также характеризует компанию как надежную и устойчивую. Позиционируя свою продукцию, как прошедшую сертификацию в системе C2C, бизнес улучшает свой имидж и привлекательность, что положительно

сказывается на выручке от продаж, увеличении уровня прибыли и росте компании наряду со снижением издержек и улучшением качества продукции.

О положительной корреляции между корпоративной социально-экологической ответственностью и результатами деятельности компаний на протяжении десятков лет свидетельствуют результаты различных исследований. «Инновационный институт продуктов Cradle-to-Cradle» провел собственное исследование, собрав команду независимых ученых из ведущих институтов мира (Oxford, Yale and Delft University) для оценки влияния оптимизации и сертификации продукции на результаты деятельности компаний, окружающую среду и социальную полезность для потребителей.

Компании мирового масштаба из разных регионов мира, участвующие в программе исследования, представляют широкий спектр продукции различных отраслей. Они добились впечатляющих результатов благодаря сертификации своей продукции по системе Cradle to Cradle. Рассмотрим более подробно экономические, экологические и социальные выгоды, связанные с сертификацией C2C:

- Puma Corporation

- В 2013 г. компания запустила целую линию сертифицированных товаров Incycle Trainer (одежда, обувь и аксессуары), полностью разлагаемых и годных для вторичной переработки, что снизило экологическую нагрузку на 87% по сравнению с обычными товарами.

- Выпуск CO₂ снизился на 20% (прямой выпуск) и 13% (косвенная эмиссия) за счет увеличения использования возобновляемой электроэнергии с 10% в 2011 г. до 14% в 2015 г. и производства энергии на основе фотоэлектростанций.

- Экономия в размере 25 000 евро в год за счет относительной и абсолютной экономии воды (22 и 11% соответственно).

- Экономия 100 000 евро в год за счет сокращения потребления бумаги и уменьшения бумажных отходов [5].

- Desso

- 93% ковровых покрытий, предназначенных для коммерческого использования (что составляет 65% продаж), сертифицированы в системе C2C, а 61% применяемых в производстве материалов пригодны для последующей переработки.



— Продукция с торговой маркой EcoBase™ состоит в среднем на 50% из переработанного сырья.

— Повторное использование водных ресурсов в производстве увеличилось с 11% в 2008 г. до 16% в 2015 г.

— После присоединения в 2013 г. к Инициативе ООН REDD + (Reducing Emissions from Deforestation and Forest Degradation) было улучшено качество жизни 1,100 фермеров за счет поддержки ведения сельского хозяйства в лесных районах, спасенных компанией от вырубки (что также позволило избежать выбросов парниковых газов в размере 450 000 т в год).

— В 2012 г. компания полностью перешла на чистую энергетику: 28% вырабатывается за счет гидроэлектростанции в Альпах, 72% — за счет природного газа.

— Снижение выпуска CO₂ с 2007 по 2014 г. на 55% [6].

- Royal Mosa

— 100% энергии на производстве — экологически чистые источники энергии.

— Почти 100% производимой продукции получило серебряный сертификат C2C.

— Произведенная плитка содержит от 21 до 45% переработанного сырья.

— За последние восемь лет массовая доля выбросов CO₂ снижена на 48%, а доля выбросов твердых веществ — на 91%.

— Mosa имеет специальную программу для повышения уровня безопасности и условий труда.

— Снижение издержек: экономия за счет сокращения потребления воды на 50% составляет 360 тыс. евро в год [7].

- Ecover

— Годовая выручка компании увеличилась на 10–25% в период с 2007 по 2011 г. на фоне увеличения спроса на экологические моющие средства.

— Изделия и упаковка изготовлены из 100%-ного растительного и минерального сырья, полностью биоразлагаемые.

— Вклад в достижение социальных целей: приобретение продукции, сделанной детским трудом, забота о работниках и другие социальные меры [8].

- Shaw

— Снижение издержек: экономия 2,5 млн долл. США за счет уменьшения потребления воды (эф-

фективность использования водных ресурсов увеличилась на 49%) и других ресурсов в 2012 г. по сравнению с 2004 г.

— Сокращение объема водных ресурсов (в 2015 г. на 28% меньше, чем в 2014 г.) и повторное использование водных ресурсов (13% от общего водопотребления).

— Повышение энергоэффективности на 33% в период с 2009 по 2015 г. [9].

- Aveda

— Защита от рисков волатильности цен и нарушений цепей поставок: 100% электричества вырабатывается за счет ветровой энергетики.

— Упаковка продукции сделана из 100%-ного перерабатываемого пластика и производится в целях повторного использования после окончания срока эксплуатации.

— Потребление водных ресурсов снижено на 6%, сокращены все виды отходов на 18%, переработка материалов увеличилась на 4% в период с 2012 по 2014 г. [10].

- Construction Specialties

— Сертифицированная продукция компании составляет 75% от многомиллионного дохода отдела внутренней облицовки.

— Облицовочные материалы прошли сертификацию и в четырех категориях из пяти соответствуют золотому уровню сертификации.

— Усовершенствованная продукция не содержит токсичных химических веществ, а состоит из материалов, годных для повторной переработки и круговой экономики.

— Продукция содержит как минимум 54% переработанных ресурсов, а 99% подлежит дальнейшей переработке или компостированию.

— С момента сертификации доля альтернативных источников энергии в производстве продукции составила 50%.

— Благодаря снижению затрат на производство продукция стала более доступна для потребителей.

— 98% твердых отходов, производимых Группой AGC, подвергается дальнейшей рециркуляции на месте поставщиками или подрядчиками.

— Переход на более экологичные виды транспорта: все большее количество продукции перевозится на морских судах и поездах, что позволяет избежать выбросов CO₂ (250 т в 2014 г., 700 т в 2015 г.) от 4000 грузовиков для транспортировки.

— Повторное использование упаковки в некоторых странах достигает 98% [11].



- Steelcase

- После оптимизации производства Node chair улучшился состав его компонентов с точки зрения безопасности здоровья.

- С период с 2010 по 2015 г. компания сократила выбросы летучих химических веществ на 75%, а выпуск CO₂ — на 55%.

- Использование воды сократилось на 9%.

- Выпуск отходов сократился на 44%, общее количество переработанных материалов достигло 23 877 т, 153 т пищевых отходов было компостировано в 2015 г.

- Благодаря управлению эффективностью производства клиентам удалось сэкономить более 2,3 млн долл. США за счет повторного использования существующих мебельных активов и извлечь более 6,4 млн фунтов мебельного продукта за счет переработки, повторного использования и перепродажи активов [12].

- Van Houtum

- 80% электроэнергии вырабатывается за счет собственных источников.

- С 2015 по 2016 г. потребление газа сократилось на 9,6%; потребление воды — на 15%; выбросы NOx снизились на 19,6%; выбросы CO₂ — на 15,3%.

- В 2015 г. сокращение расходов на 1 млн евро за счет переработки бумажных отходов, сокращения использования химических веществ, снижения материальных потерь и потребления энергии и воды.

- Уникальная концепция Satino Black привлекает больше клиентов, что способствует росту оборота продаж (оборот увеличился с 57 234,000 до 63 564,000 евро).

- Оптимизация производства диспенсеров бумажных полотенец “Silver Satino black hand towel”, соответствующих требованиям сертификации, сократила на 81% нагрузку на окружающую среду и повысила энергоэффективность производства на 55 долл. США за единицу товара [13].

Примеры эффективной реализации политики устойчивого роста на уровне корпораций демонстрируют, что процессы новой промышленной революции идут и со временем будут набирать обороты. Модель экономики «замкнутого цикла» и концепция устойчивого развития пока еще в большей степени доступны только крупным компаниям. Именно ТНК под силу вложить средства в разработку эффективных способов ведения бизнеса в рамках устойчивого развития. У малых

и средних предприятий нет достаточного количества специалистов, которые в силах изменить ведение хозяйствования в соответствии с экономическими и технологическими новинками. Но, как известно, спрос рождает предложение, и это работает, даже когда речь идет о новых технологиях.

Политика устойчивого развития

Принятые во многих странах программы устойчивого развития на базе концепции, согласованной в рамках ООН, являются основой разработки и реализации государственной политики, стимулирующей экологическую и социальную ответственность компаний. С помощью различных ограничений и стимулов политика устойчивого развития способствует формированию «зеленой» промышленности и экономики. Идеология, согласованная на уровне ООН, является базой для вырабатываемой странами политики устойчивого развития. Указанный процесс происходит постепенно и последовательно, но неравномерно. Страны отличаются друг от друга степенью надежности системы государственного социального и экологического управления, законодательной системы и институционального потенциала, направленного на защиту здоровья человека и окружающей среды.

Особенно активно в этом направлении действуют европейские страны, разрабатывающие и внедряющие программы устойчивого развития, согласование которых уже привело к принятию рекомендаций, правил и стандартов. Ярким примером механизма отраслевой реализации политики устойчивого роста является Регламент ЕС № 1907/2006 Европейского Парламента и Совета ЕС от 18 декабря 2006 г., касающийся правил регистрации, оценки, санкционирования и ограничения химических веществ (REACH).

Согласно Регламенту REACH его целью является гарантия высокого уровня защиты человеческого здоровья и окружающей среды, а также гарантия свободы передвижения веществ в целях содействия увеличению конкурентоспособности и инновациям. Регламент устанавливает принципиально новую систему контроля за оборотом химических веществ на территории Европейского союза, ужесточая природоохранные требования к производству химической продукции внутри Союза, ее использованию на европейском рынке



и импорту из третьих стран. Регламентом REACH устанавливаются правила регистрации, оценки, разрешения и ограничения химических веществ, процедура их инвентаризации.

Регламент REACH затрагивает не только химическую промышленность, но и широкий круг отраслей, связанных с ней, — нефтедобычу, производство черных и цветных металлов, фармацевтическую промышленность, производство косметических средств, продуктов питания. Таким образом, Регламент влияет на производителей, импортеров, дистрибьюторов и потребителей продукции указанных отраслей в странах Евросоюза. Существенное влияние оказывается также и на корпоративный сектор, занятый в указанных сферах деятельности, стран вне Евросоюза, экспортирующих свою продукцию на европейский рынок и (или) импортирующих химические вещества, произведенные в Европе.

Регламент выступает своего рода барьером для осуществления торговых операций с химическими веществами, не прошедшими регистрацию (т.е. тем, по которым отсутствует достоверная информация), и гарантией качества и безопасности прошедших регистрацию химических соединений. Реализацией Регламента в ЕС занимается Европейское химическое агентство, которое либо выдает разрешение, либо вводит ограничение на производство, размещение и использование химических веществ на европейском рынке. Другими словами, действует принцип “no data — no market” (нет данных — нет доступа к рынку).

Регламент является одним из первых механизмов отраслевой реализации политики устойчивого развития, прошедших институционализацию. Это одна из основ, направленных на устойчивое развитие отраслей и компаний, поиск инновационных решений для модернизации производства на основе новых научных открытий.

Регламент напрямую влияет на их конкурентоспособность, поскольку те, кто оказываются за рамками принятых регулятивных норм, становятся неконкурентоспособными и не в состоянии эффективно вести бизнес. В таких условиях компании начинают действовать в рамках политики устойчивого развития с тем, чтобы сохранить жизнестойкость компании и непрерывность бизнеса.

Раньше компании могли не учитывать опасность химических веществ для здоровья человека и окружающей среды при производстве

продукции и проведении торговых операций, сейчас же для желающих вести бизнес на европейском рынке такая стратегия исчерпана. Изменение законодательной среды и потребительских предпочтений в сторону «зеленой» продукции, развитие технологий и процесс глобализации способствуют развитию и перманентной трансформации промышленности.

Регламент REACH не единственный в своем роде регулятивный документ. Другими актами, направленными на «озеленение» промышленности в ЕС, являются WEEE, RoHS и ELV. WEEE — Waste Electrical and Electronic Equipment directive — Директива 2012/19/ЕС об отходах электрического и электронного оборудования (первая редакция директивы была в 2003 г.). Цель директивы — предотвращать образование электрических и электронных отходов, опасных для окружающей среды и здоровья человека, и способствовать их повторному использованию и рециркуляции. Ответственность за сбор, транспортировку и обработку электронных и электрических товаров с истекшим сроком эксплуатации ложится на производителей.

Также в 2003 г. ЕС была опубликована первая версия Директивы RoHS2002/95/ЕС — Ограничение содержания определенных опасных и вредных веществ в электрическом и электронном оборудовании (Restriction of hazardous substances Directive). Новая версия Директивы вступила в силу в 2011 г. под номером 2011/65/EU. Директива имеет влияние на значительную часть продукции и ограничивает использование широкого круга опасных веществ (свинец, ртуть, кадмий и др.), а также вводит обязательство подготовки декларации ЕС о соответствии ее требованиям для производителей. Только в случае соответствия требованиям Директивы производитель имеет право наносить на свою продукцию маркировку CE, которая подтверждает, что произведенный продукт является качественным и безопасным для потребителя. Таким образом, Директива RoHS — еще один отраслевой инструмент реализации устойчивого развития, поскольку промышленная продукция, не прошедшая сертификацию по Директиве, не получает права носить маркировку CE, которая является обязательным условием попадания на рынок Европейского союза.

Другим законодательным актом, непосредственно регулирующим устойчивость развития



промышленности, является Директива Европейского парламента и Совета ЕС 2013/35/ЕС от 26 июня 2013 г. о минимальных требованиях безопасности для работников в отношении рисков, связанных с физическим воздействием электромагнитных полей на человека (ELV — Exposure limit values for electromagnetic fields). Указанная Директива обновляет предыдущую Директиву 2004/40/ЕС и устанавливает минимальные требования по безопасности в отношении воздействия на работников рисков, связанных со всеми известными прямыми и косвенными биофизическими эффектами электромагнитных полей. Таким образом, Директива является барьером для производства небезопасных для здоровья человека технических средств. То есть производители применяют систему качества, гарантирующую соответствие продукции действующим Директивам ЕС.

Изменение энергобаланса в пользу «зеленой» энергетики

Еще одним системообразующим звеном новой промышленной революции является «зеленая» энергетика. Кембриджский словарь определяет ее как энергетику, которая производится таким образом, чтобы не наносить вред окружающей среде (например, использование ветра, воды или солнца в качестве источников энергии). Более широкое определение «зеленой» энергетики включает также использование ядерной энергии, биотоплива и биогаза. Развитие «зеленой» энергетики, которую также называют устойчивой, можно рассматривать в двух направлениях: снижение энергоемкости производства и использование возобновляемых источников энергии (альтернативная энергетика).

Такие развитые страны, как США и Япония, страны — члены Евросоюза: Германия, Дания и Испания — внедряют в энергетической области инновационные технологии и методы, которые в перспективе приведут к изменениям мирового энергобаланса. Сегодня взятое Германией обязательство воплотить новую энергетическую политику “Energiewende”, основанную на повышении энергоэффективности и использовании возобновляемых источников энергии (ВИЭ), так же, как и обязательство Дании полностью перейти на ВИЭ во всех секторах к 2050 г., создают новую

конкурентную среду и стимулируют другие страны стремиться к устойчивому энергетическому будущему. С 2004 по 2014 г. количество стран, использующих возобновляемые источники энергии (ВИЭ), увеличилось втрое, с 48 до 140. Они устанавливают для себя новые энергетические цели и вводят в действие новую энергетическую политику.

Указанные тенденции позволяют говорить о том, что в настоящее время в мировой энергетике происходит явный и существенный сдвиг в сторону повышения энергоэффективности и использования альтернативных источников энергии. Новый сектор энергетики развивается и наращивает свое присутствие благодаря науке и технологиям, и темпы его роста таковы, что многие эксперты по всему миру заговорили о глобальном «энергетическом повороте».

Но, несмотря на актуальность перехода на возобновляемые источники энергии, новый сектор энергетики в дальнейшей перспективе создает риски для стабильности традиционного сектора. Крупнейшие энергетические компании Германии, чья деятельность основывается на традиционных источниках энергии, все чаще сталкиваются с критикой со стороны «зеленого» движения по поводу расширения своей деятельности за счет строительства «грязных» ТЭС, работающих за счет сжигания угля. Так, например, немецкая компания E.ON была подвержена критике в связи с намерением постройки новой угольной теплоэлектростанции взамен уже существующей в Кингснорте. Что же касается государственного регулирования промышленных загрязнений, то деятельность традиционных энергетических направлений контролируется Директивой Европейского Парламента и Совета № 2010/75 от 24 ноября 2010 г. «О промышленных выбросах (комплексном предотвращении и контроле загрязнений)».

Вступившая в силу Директива заметно сказалась на капитализации ведущих немецких компаний. Так, капитализация компании RWE в период с 2011 по 2016 г. постоянно снижалась: с отметки в 16,6 млрд евро в 2011 г. она опустилась до 7,1 млрд евро в 2015 г. Капитализация компании E.ON в 2011 г. составляла 31,8 млрд евро, а в 2015—17,4 млрд евро. То есть в первом случае снижение составило 57%, во втором — 45%.

Несмотря на то что возобновляемая энергетика привносит дисбалансы в существующую

энергетическую структуру, дальнейшее существование и развитие, в частности, Европейского союза по ряду причин невозможно без перехода к «зеленой» энергетике, которая сочетала бы в себе надежность снабжения, экономичность и сохранение окружающей среды. Три указанных элемента являются важнейшей целью энергетической политики стран Евросоюза, как одно из условий осуществления четвертой промышленной революции.

Литература/References

1. Hart S. L. A natural-resource-based view of the firm // *Academy of Management Review*. 1995. Vol. 20 (4). P. 987.
2. Melnyk S. A., Smith R. T. *Green Manufacturing*, Society for Manufacturing Engineering // Dearborn, MI. 1996. P. 48.
3. Калинина Ю. В. Устойчивость как новая парадигма «зеленой» промышленности европейских стран // *Современные проблемы глобальной экономики / Сборник трудов преподавателей, аспирантов и студентов Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации*. М.: Эдитус, 2017. С. 15.
Kalinina Ju. V. Sustainability as a New Paradigm of the “Green” Industry of European Countries // *Modern Problems of the Global Economy [Ustojchivost' kak novaja paradigma «zelenoj» promyshlennosti evropejskih stran // Sovremennye problemy global'noj jekonomiki]*. Sbornik trudov prepodavatelej, aspirantov i studentov departamenta mirovoj jekonomiki i mirovyh finansov Finansovogo universiteta pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii. Moscow, Jeditus, 2017, p. 15.
4. Get Cradle to Cradle Certified. Available at: <http://www.c2ccertified.org/get-certified/levels> (Accessed 11 January 2017).
5. Puma Annual Report 2015. Available at: <http://report.puma-annual-report.com/en/company-overview/sustainability/sustainability-targets/> (Accessed 11 January 2017).
6. Desso Corporate Responsibility Report 2014. Available at: <http://static.globalreporting.org/report-pdfs/2015/d6f2b7c1441c4d50774087f396b7a05b.pdf> (Accessed 11 January 2017).
7. Royal Mosa Sustainability Report 2014. Available at: <http://www.mosa.com/en-gb/mosa/sustainability/sustainability-report-2014> (Accessed 11 January 2017).
8. Pilot Study. Impacts of the Cradle to Cradle certified products program. Available at: http://s3.amazonaws.com/c2c-website/resources/impact_study_technical_report.pdf (Accessed 11 January 2017).
9. Shaw Sustainability Report 2015. Available at: <https://shawinc.com/getattachment/68d2a10c-bdc5-4279-b7a2-bc706dbf23a1/attachment.aspx> (Accessed 11 January 2017).
10. Earth And Community Care Report 2013–2014. Global Reporting. Available at: <http://static.globalreporting.org/report-pdfs/2015/a7f8e2edd4ab870ff2f3c5a116c6cdd1.pdf> (Accessed 15 January 2017).
11. Construction Specialties Report C2C. Available at: <http://transparency.c-sgroup.com/docs/iwp/acrovyn-4000-silver-report.pdf> (Accessed 14 January 2017).
12. Steelcase Releases 2016 Corporate Sustainability Report. Available at: <https://www.steelcase.com/press-releases/steelcase-releases-2016-corporate-sustainability-report/> (Accessed 15 January 2017).
13. Pilot Study. Impacts of the Cradle to Cradle certified products program. Available at: http://s3.amazonaws.com/c2c-website/resources/impact_study_technical_report.pdf (Accessed 17 January 2017).

УДК 338
JEL F15

Россия на рынке высокотехнологичных и интеллектуальных услуг

КОРОТКОВ ИЛЬЯ ГЕОРГИЕВИЧ,

соискатель кафедры мировой экономики

экономического факультета, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

apismelifera@mail.ru

ЗУБЕНКО ВЕРА АНДРЕЕВНА,

канд. экон. наук, доцент кафедры

мировой экономики экономического факультета, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

vzoubenko@yandex.ru

Аннотация. Экспорт услуг из России на сегодняшний день играет незначительную роль в общем экспорте товаров и услуг. Наибольших успехов удалось достичь в экспорте высокотехнологичных услуг (госкорпорация «Росатом») и экспорте программного обеспечения ИТ-индустрии. Потенциал экспорта других видов высокотехнологичных и интеллектуальных услуг полностью не раскрыт. Во многом утеряны и требуют восстановления позиции в экспорте образовательных услуг. В России есть объективные предпосылки для развития экспорта транспортных и туристических услуг. Рост экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг можно обеспечить за счет повышения эффективности защиты прав интеллектуальной собственности российских организаций и физических лиц за рубежом. Другой резерв роста экспорта — государственная поддержка в таможенном и валютном регулировании и субсидирование международного маркетинга.

Ключевые слова: экспорт высокотехнологичных и интеллектуальных услуг; защита прав интеллектуальной собственности; субсидирование международного маркетинга.

Russia on the Market of High-technology and Intellectual Services

KOROTKOV I.G.,

external doctorate student international economics academic department faculty of economics,

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

apismelifera@mail.ru

ZUBENKO V.A.,

PhD in Economics, assistant professor of international economics academic department of faculty of economics,

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

apismelifera@mail.ru

Abstract. As of today the exports of services from Russia take a small part in the total volume of Russia's goods and services export. The biggest success was attained in the exports of high-technology services of State Atomic Energy Corporation "Rosatom" and in the exports of software in IT industry. The potential of the exports of the other types of high-technology and intellectual services has not been totally unlocked yet. The



positions of the exports of educational services have been lost in large part and in need of recovery. There are objective preconditions in Russia for development of the exports of transport and tourism services. The rise in exports of high-technology and intellectual services can be achieved by upgrading of the intellectual property protection for the Russian organizations and individuals abroad. The other source of the rise in exports — the government support in customs and exchange regulation and the subsidy assistance of global marketing.

Keywords: exports of high-technology and intellectual services; intellectual property protection; subsidy assistance of global marketing.

Причины роста сектора услуг в международной торговле

За последние полвека международная торговля не только значительно выросла в объеме, но и качественно изменилась. Одним из наиболее значимых изменений стало выделение к 1970-м гг. услуг в самостоятельный сегмент мирового рынка. Родовые признаки услуг — нематериальность большинства из них, невозможность накапливать, хранить и транспортировать, необходимость непосредственного контакта продавца и покупателя и одновременность производства и потребления — длительное время препятствовали выходу услуг на мировой рынок, объясняли их большую «оседлость», локализованность потребления по сравнению с обычными товарами. Доля услуг в мировой торговле была длительное время незначительной, а в структуре международной торговли ими преобладали традиционные виды — транспорт, связь и международный туризм. Основными экспортерами и импортерами услуг были транснациональные корпорации промышленно развитых стран. СССР также присутствовал на этом рынке, но его позиции были довольно слабыми.

Ситуация с интернационализацией сферы услуг стала стремительно меняться с 1980-х гг., когда в экономике промышленно развитых стран произошли мощные структурные сдвиги и сектор услуг стал быстро расти в силу целого ряда обстоятельств. Толчок к этому росту дали научно-технический прогресс, автоматизация производства в отраслях материальной сферы, рост доходов населения и другие факторы. Особенно большую роль сыграло появление, широкое распространение и удешевление компьютеров, средств телекоммуникаций, информационных технологий, что обусловило появление множества новых видов производств и услуг. Более того, в структуре самого сектора услуг произошли качественные изменения: если раньше «лицо» этой сферы определяли традиционные виды услуг — бытовые и коммунальные, торговля, транспорт, связь, то с 1980-х гг. и особенно в после-

дующие десятилетия стал расти удельный вес их новых видов, а традиционные модернизировались на новой технологической базе [1].

Рост цифровой экономики и широкое использование компьютерных технологий в науке, производстве, образовании и повседневной жизни привели к возрастанию в жизни общества роли высокотехнологичных и интеллектуальных услуг. В связи с этим широкое распространение получили их следующие виды:

- профессиональные и консультационные в области управления;
- телекоммуникационные, компьютерные и информационные;
- по патентованию и продаже прав интеллектуальной собственности;
- в области научных исследований и разработок;
- в области архитектуры;
- в инженерной и технических областях;
- по техническому обслуживанию и ремонту и др.

В связи с необходимостью подготовки достаточного количества квалифицированных кадров для современной науки, производства и других сфер человеческой деятельности возросло значение качественных образовательных услуг. Формирование международных информационных сетей (и в первую очередь — Интернета), использование новых средств связи и телекоммуникаций, открытие (под влиянием глобализации) национальных рынков и т.п. способствовали выходу услуг на мировой рынок, преодолению технологических препятствий для хранения и передачи услуг на расстояние. Резко возрос спрос на современные услуги со стороны ТНК и бизнеса, населения и государства. Поэтому не случайно, что в сферу услуг сегодня направляется более половины прямых иностранных инвестиций. Международная торговля услугами растет более высокими темпами, чем товарная, и это ведет к постепенному росту удельного веса услуг в совокупном мировом экспорте, несмотря на общее



замедление темпов роста мирового производства и товарооборота в последние 4–5 лет. Прогнозируется, что к середине нынешнего века в структуре международной торговли услуги займут половину, главным образом, за счет роста торговли высокотехнологичными, а значит, и более дорогими услугами.

Увеличение удельного веса наукоемкой и высокотехнологичной продукции и высокие темпы роста международной торговли в последние десятилетия стимулировали международную торговлю услугами. Наукоемкие товары требуют больших объемов технического обслуживания, информационных и различного рода консультационных услуг, которые сами могут стимулировать экспорт новых товаров. Трендом последних десятилетий является расширение спектра услуг, которые могут быть оказаны на расстоянии, например создание и предоставление программного обеспечения, дистанционное обучение и т.д. [2].

Имея положительное сальдо в товарной торговле более двух десятилетий, Россия традиционно сводит баланс в торговле услугами с отрицательным значением. Наибольший вклад в это сальдо вносит международный туризм, который из въездного в советское время превратился в выездной, а также импорт ряда финансовых и высокотехнологичных услуг. Наша страна пока не в силах преодолеть и отсталую структуру экспорта услуг, объем которых в 6,6 раза меньше объема экспорта товаров. Так, по данным Банка России, в 2015 г. услуг было экспортировано на сумму 51 742 млн долл. США, а товаров — на 341 467 млн долл. США. Экспорт услуг имеет отрицательную динамику — в 2015 г. он сократился на 21,30% по сравнению с 2014 г. и на 26,21% по сравнению с 2013 г. В 2015 г. было импортировано услуг на сумму 88 617 млн долл. США, что на 26,78% меньше показателя 2014 г. Импорт услуг РФ превышает их экспорт в 1,7 раза [3], и Россия имеет устойчивое отрицательное сальдо в торговле услугами.

Высокотехнологичные и интеллектуальные услуги в структуре экспорта услуг РФ

В связи с тем, что задача структурного изменения и модернизации российской экономики по-прежнему остается актуальной, все большее значение в экспорте услуг имеют высокотехнологичные и интеллектуальные услуги. Их доля в общем экспорте услуг приближается к 30% и уже сопоставима с объемом транспортных услуг. В данной ста-

тье, опираясь на методологию составления платежного баланса Банка России, авторы относят к таким услугам следующие:

- услуги космического транспорта;
- плату за пользование интеллектуальной собственностью;
- телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги;
- услуги в области научных исследований и разработок;
- профессиональные и консультационные услуги в области управления;
- услуги в области архитектуры;
- инженерные услуги;
- услуги в технических областях;
- услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров (подразумевая, что речь идет, прежде всего, об обслуживании и ремонте сложной техники);
- аудиовизуальные и связанные с ними услуги.

Высокотехнологичную и интеллектуальную составляющую включают в себя и такие экспортируемые услуги, как:

- строительство (в том числе строительство АЭС);
- услуги по переработке отходов и очистке окружающей среды;
- транспортные услуги, поездки, страхование;
- услуги негосударственных пенсионных фондов;
- финансовые и прочие деловые услуги;
- услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха т.д.

Но посчитать, какую долю в данных видах услуг составляют высокотехнологичные и интеллектуальные, можно только приблизительно, и стоимость их составит порядка 2–2,5 млрд долл. США [4].

Стоимостные объемы экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг (по определенному выше перечню статей торговли услугами) сегодня приближаются к 20 млрд долл. США, что соответствует современным масштабам национального аграрного экспорта (20 млрд долл. США в 2015 г.) [5]. По сравнению с началом 2000-х гг. продажи высокотехнологичных и интеллектуальных услуг увеличились почти в 10 раз, причем тенденция к росту отмечалась на протяжении практически всего периода (рис. 1).

Снижение объемов экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг в 2015 г. связано преимущественно с объективными факторами,

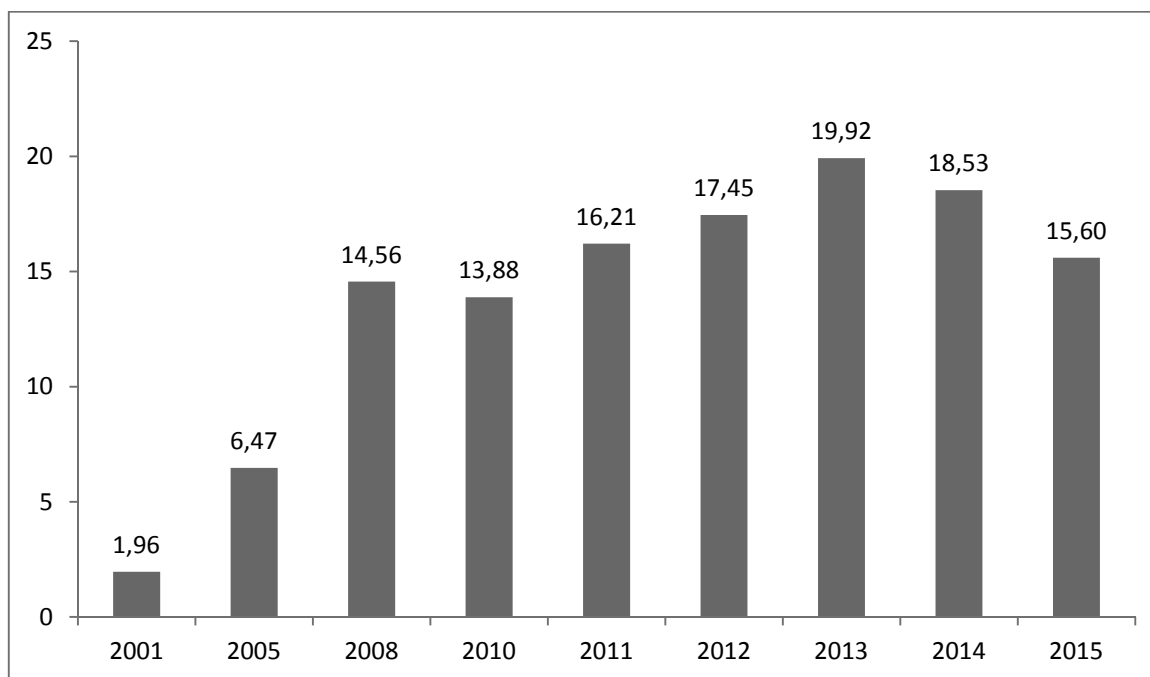


Рис. 1. Динамика стоимостных объемов экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг РФ (млрд долл. США)

Источник: [3].

такими как обострение геополитического противостояния России и США, введение в 2014 г. США и ЕС антироссийских санкций в связи с событиями на Украине, снижение цен на энергоносители, стагнация в российской экономике и резкая девальвация национальной валюты.

Профессиональные и консультационные услуги и услуги в области управления, оказанные в 2015 г. на сумму 5,388 млрд долл. США, составляют 34,54% экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг [3]. Они включают в себя юридические услуги; услуги по аудиту, бухгалтерскому учету, оптимизации налогообложения; консультационные услуги и услуги по связям с общественностью; услуги в области рекламы, маркетинга и изучения общественного мнения.

Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги на сумму 3,971 млрд долл. США — это 25,45% экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг. Главную роль здесь играет экспорт компьютерных услуг, объем которого в 2015 г. составил 2,455 млрд долл. США и вырос по сравнению с 2001 г. (96 млн долл. США) в 25,6 раза, а с 2007 г. (1,012 млрд долл. США) — в 2,4 раза [3].

Ежегодное исследование экспортной индустрии разработки программного обеспечения (ПО) в России в тринадцатый раз было проведено Некоммер-

ческим партнерством разработчиков программного обеспечения «РУССОФТ» (НП «РУССОФТ») в феврале — апреле 2016 г. В ходе опроса было проведено анкетирование более 130 компаний — участников рынка, дополнительно изучены разнообразные источники информации, получены экспертные оценки от десятков директоров компаний — разработчиков ПО. Рассчитанный в результате этого исследования объем экспорта не соответствует чистому притоку валюты в 2,455 млрд долл. США от экспорта компьютерных услуг, установленного Банком России. Это связано с тем, что эксперты «РУССОФТ» называют российским экспортом ПО совокупный доход от зарубежных продаж софтверных компаний, которые эксперты считают российскими. Аналогично осуществляется расчет объема экспорта (зарубежных продаж) отраслевыми ассоциациями в других странах (например, NASSCOM, Индия). Зная объем зарубежных продаж, можно выявить общие тенденции, характерные для софтверной отрасли России, а также определить ее значимость на мировом рынке ПО. Примерно половина зарубежных продаж проходит в виде валютных поступлений в российские банки. При этом часть оставленных за рубежом средств направляется на расширение бизнеса за пределами России и маркетинг.

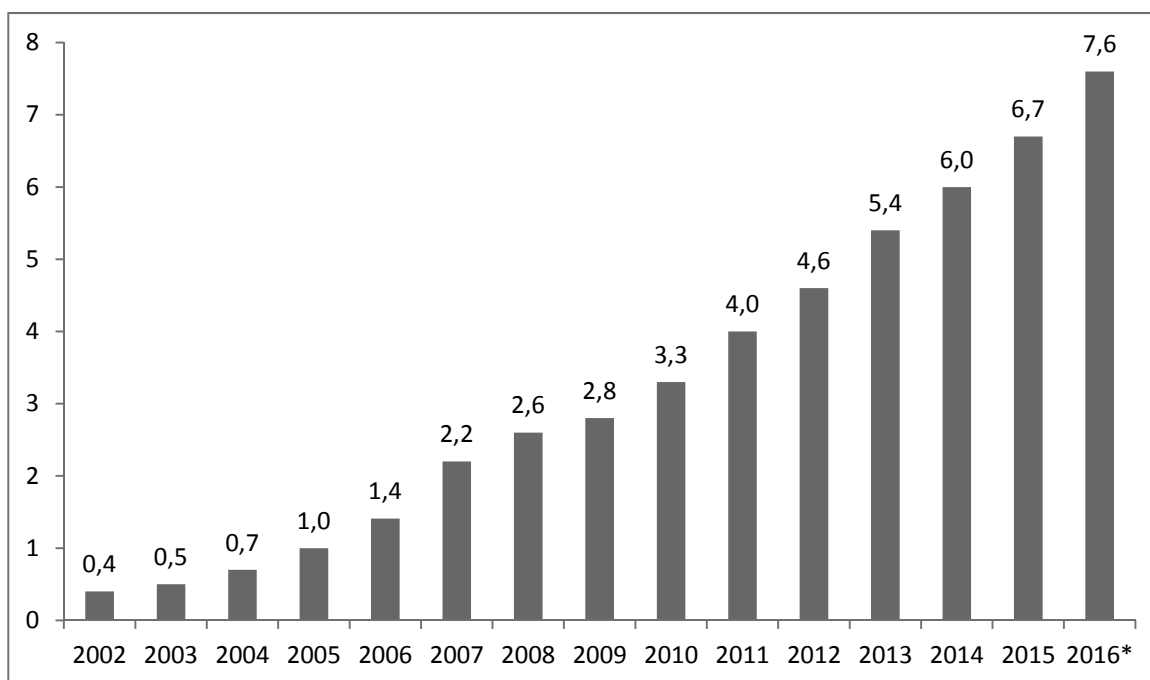


Рис. 2. Объем экспорта ПО и ИТ-услуг из России, млрд долл. США

* – прогноз по результатам опроса.

Источник: [6].

Объем экспорта ПО и ИТ-услуг, рассчитанный по методике «РУССОФТ» в динамике с 2009 г. по 2016 г., показан на рис. 2.

Услуги в области архитектуры, в инженерной и технических областях, экспортированные в 2015 г. на сумму 3,460 млрд долл. США, составляют 22,18% экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг [3]. Это консультационные, проектные и проектно-конструкторские работы; комплексные инженерные услуги; консультационные услуги в научных и технических областях; услуги по геодезии и картографии, а также в области стандартизации и метрологии; технические испытания, исследования и сертификация продукции. Данные услуги экспортируются большей частью предприятиями оборонно-промышленного комплекса (ОПК), государственной корпорации «Росатом» и неатомного энергомашиностроения.

Услуги по техническому обслуживанию и ремонту охватывают работы, проводимые резидентами в отношении товаров, оборудования и транспортных средств, принадлежащих нерезидентам. Стоимость технического обслуживания и ремонта включает стоимость любых запасных частей и материалов, предоставляемых ремонтным предприятием. Стоимость запасных частей и материалов, самостоятельно приобретенных и поставленных заказчиком на

ремонтное предприятие, не включается в стоимость услуг и должна учитываться в экспорте/импорте товаров. Эти услуги, оказанные на сумму 1,596 млрд долл. США, обеспечивают 10,23% экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг [3].

Плата за пользование интеллектуальной собственностью включает платежи за временное пользование патентами, торговыми марками, авторскими правами, правами на информацию о промышленных процессах, продуктами научно-исследовательских разработок; плату за лицензии на воспроизведение и распространение объектов интеллектуальной собственности (рукописей, компьютерных программ, кинематографических работ, звукозаписей). Услуги оказаны на сумму 726 млн долл. США, и это — 4,65% экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг [3].

Услуги в области научных исследований и разработок включают фундаментальные, прикладные исследования и экспериментальные разработки в различных сферах наук: естественных, технических, общественных и гуманитарных. Кроме того, данный вид услуг включает продажу результатов научно-исследовательских разработок, в том числе оформленных патентами, авторскими свидетельствами, продажу информации о промышленных процессах, а также ежегодные и другие регулярные



Рис. 3. Структура экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг РФ в 2015 г. (в % к итогу)

Источник: [3].

и единовременные взносы в научные организации, объединения, ассоциации (за исключением международных и благотворительных организаций, объединений, фондов, ассоциаций). Их вклад в экспорт высокотехнологичных и интеллектуальных услуг — 320 млн долл. США (2,05%) [3].

Структура экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг РФ в % к итогу показана на рис. 3.

Согласно сценарному прогнозу развития несырьевого экспорта России на период до 2020 г., подготовленному Всероссийской академией внешней торговли (ВАВТ) осенью 2014 г. по заданию Минэкономразвития России, отечественный экспорт услуг в базисном (целевом) варианте может вырасти более чем на 35 млрд долл. США к 2020 г. по сравнению с уровнем 2014 г., т.е. он превысит 100 млрд долл. США. Среднегодовые темпы прироста в таком случае составят 7,3%. При этом, по оценке ВАВТ, до 40% суммарного прироста придется на увеличение продаж высокотехнологичных и интеллектуальных услуг, включая 11–12% — на разнообразные услуги

флагманских отраслей отечественного машиностроения и промышленности в целом — ОПК, атомного комплекса и неатомного энергомашиностроения, а также еще 9–10% — на услуги российской индустрии информационных и коммуникационных технологий (ИКТ). Такие традиционные статьи торговли услугами, как транспортные услуги и поездки (туризм), обеспечат 24–25% и 17% прироста соответственно. Вклад в расширение экспорта прочих деловых и профессиональных услуг будет измеряться 18–19% [7].

Лидеры по экспорту высокотехнологичных и интеллектуальных услуг РФ — госкорпорация «Росатом» и ИТ-индустрия

Один из лидеров по экспорту инженерных услуг и услуг в технических областях — государственная корпорация по атомной энергии «Росатом». Она занимает лидирующее положение на мировом рынке ядерных технологий: 1-е место в мире по



количеству одновременно сооружаемых АЭС за рубежом, 2-е место в мире по запасам урана и по генерации атомной электроэнергии и 3-е место по объему добычи урана. Росатом обеспечивает 36% мирового рынка услуг по обогащению урана и 17% рынка ядерного топлива — восемь энергоблоков строятся в России и 34 — за рубежом. Технологии Росатома признаны самыми безопасными в мире [8].

Росатом — одна из немногих компаний на глобальном ядерном рынке, располагающая компетенциями во всех сегментах ядерного топливного цикла — от добычи урана до вывода из эксплуатации ядерных объектов. При этом в последние годы взят курс на диверсификацию бизнеса, выпуск новой, неядерной продукции. Согласно стратегии Росатома к 2030 г. выручка от новых бизнесов должна составлять не менее 30% от общей выручки [8].

С целью сопровождения национальной программы атомной энергетики на всех ее этапах Росатом предлагает зарубежным заказчикам интегрированное предложение, которое предоставляет доступ ко всей линейке продуктов и услуг на протяжении всего срока жизни АЭС. Оно включает в себя не только само строительство АЭС по российским технологиям, но и создание и развитие в стране ядерной инфраструктуры; помощь в формировании соответствующей законодательной базы; подготовку и переподготовку национальных кадров; вовлечение в проект локальной промышленности; поставку топлива и обслуживание АЭС; содействие в ее эксплуатации; обращение с отработавшим ядерным топливом (ОЯТ); обеспечение общественной приемлемости ядерной энергетики.

Госкорпорация «Росатом» готова оказать необходимое содействие стране-заказчику в создании и совершенствовании национальной инфраструктуры управления и регулирования ядерно-энергетической программы в соответствии с рекомендациями МАГАТЭ.

Только высококвалифицированный персонал сможет гарантировать надежную и эффективную эксплуатацию энергетических или исследовательских реакторов, поэтому корпорация уделяет особое внимание подготовке национальных кадров. В своих услугах по обучению Росатом не ограничивается только подготовкой персонала АЭС, готовит целый спектр квалифицированных кадров — от обслуживающего технического персонала до руководителей национальных регуляторов и правительственных ведомств. Программы обучения для иностранного

персонала основаны на методиках и стандартах МАГАТЭ [8].

Объем экспорта отечественных ИТ-компаний за пять лет вырос вдвое, и, по оценкам экспертов НП «РУССОФТ», рост будет продолжаться в дальнейшем на 15–20% ежегодно. Этому способствует и то, что спрос на услуги ИКТ в мире постоянно увеличивается и составляет более 410 млрд долл. США в год [9]. В частности, огромным перспективным потенциалом обладает почти совсем неосвоенный рынок программного обеспечения (ПО) развивающихся стран.

Сегодня в России действуют более 3200 софтверных компаний, и более 2000 из них имеют экспортные доходы. Общая численность разработчиков ПО, работающих в ИТ-отрасли России, около 460 тыс. человек. Совокупный оборот российских софтверных компаний в 2015 г. составил 630 млрд руб., или 10,34 млрд долл. США. Из них объем зарубежных продаж — 405 млрд руб., или 6,7 млрд долл. США, т.е. на экспортные поставки приходится больше половины совокупного оборота отечественных софтверных компаний [6].

Доля экспорта программного обеспечения и услуг по его разработке в общем объеме российского экспорта неизменно возрастает. В 2011 г. она составила 0,8%, в 2012 г. — 0,9%, в 2013 г. — 1%, в 2014 г. — 1,1%, а в 2015 г. — 1,7%. Это обусловлено не только ростом зарубежных продаж на 12%, но и сокращением всего экспорта России на 31% (с 497,8 млрд долл. США в 2014 г. до 343,4 млрд долл. США в 2015 г.) из-за падения мировых цен на нефть. Значимость экспорта ПО во внешнеэкономической деятельности России подтверждает и то, что теперь показатели основных отраслей могут служить ближайшими и достижимыми ориентирами. Например, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье составляют 4,7% экспорта из России (злаки — 1,4%); продукция химической промышленности, каучук — 7,4%; древесина и целлюлозно-бумажные изделия — 2,9%; текстиль, текстильные изделия и обувь — 0,3%; металлы, драгоценные камни и изделия из них — 11,9%; машины, оборудование и транспортные средства — 7,4%; минеральные продукты 63,8% [10].

Для дальнейшего развития ИТ-отрасли 28 декабря 2016 г. президент России В.В. Путин подписал закон, который продлевает на 2017–2023 гг. действие льготных тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды для ИТ-компаний. Льготные тарифы составят:



- на обязательное пенсионное страхование — 8% (для сравнения, общий тариф — 22%);
- на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством — 2% (общий тариф — 2,9%);
- на обязательное медицинское страхование — 4% (общий тариф — 5,1%).

Таким образом, тариф для ИТ-компаний останется на уровне 14%, в то время как общий тариф, предусмотренный для большинства налогоплательщиков, составляет 30% [11].

Величина процентной ставки страховых взносов, начисляемых на фонд заработной платы, очень важна для ИТ-компаний, так как зарплата для разработчиков программного обеспечения — основная статья расходов.

Следует отметить, что налоговые отчисления в государственный бюджет компаний ИТ-отрасли в 2010 г. составляли 28 млрд руб., а через два года — уже 54 млрд руб. При этом выпадающие доходы от применения льгот в ИТ-отрасли составили всего 16 млрд руб. В результате бюджетная система дополнительно получила 10 млрд руб. Далеко не всегда подобные меры снижения налоговых ставок дают такой положительный эффект.

Минэкономразвития и Российский экспортный центр обсуждают такую меру поддержки ИТ-экспорта, как субсидирование процентной ставки по кредитам, взятым на поставку ИТ-продукции и услуг за рубежом.

Федеральный бюджет в 2017 г. выделит Российскому экспортному центру 3,3 млрд руб. на субсидирование кредитов, взятых для несырьевого экспорта в том числе и ИТ-компаниями. Субсидирование процентной ставки по кредитам уменьшает стоимость контракта и повышает конкурентоспособность российских компаний на мировом рынке. Такая форма государственной поддержки широко используется и в других странах.

С учетом того, что совсем недавно объем экспорта российских ИТ-технологий был близок к нулю, а сейчас он достиг 7 млрд долл. США, можно с уверенностью сказать, что при дальнейшей активной поддержке государства в ближайшее десятилетие ИТ-индустрия станет одной из ключевых отраслей экспорта России.

Экспорт образовательных услуг РФ

Следует отметить большое значение российского экспорта образовательных услуг в продвижении российской технологической культуры. Макси-

мум российский экспорт образовательных услуг достиг в 2005–2006 гг. Тогда в 10 совместных университетах и колледжах, 80 зарубежных филиалах и 160 подразделениях 96 российских вузов, расположенных в 35 странах, обучалось 91,4 тыс. человек. В 2009–2010 гг. количество обучающихся сократилось до 87,4 тыс., а в 2014–2015 гг. — до 47,0 тыс. За десять лет количество обучающихся сократилось в 1,94 раза. Число вузов, оказывавших образовательные услуги за рубежом, увеличилось до 54, количество филиалов сократилось до 44, подразделений — до 72, а количество стран — до 25. Помимо этого, в 2015 г. в 54 странах в 60 школах русского языка при Российских центрах науки и культуры и представительствах Россотрудничества училось 17,3 тыс. человек, и их число за последние 10 лет выросло более чем вдвое. Таким образом, образование на русском языке и по российским образовательным программам получали в РФ и за ее пределами в 2014–2015 гг. 372,1 тыс. иностранных граждан из 175 стран мира (в 2005–2006 гг. — 222,6 тыс. чел., в 2009–2010 гг. — 286,5 тыс. человек)¹ [12].

В последние годы в России широко используется заочная форма обучения иностранных студентов по программам высшего образования (в том числе вечернее, очно-заочное обучение, экстернат). Так, в 2014–2015 гг. в российских вузах заочно получили образование около 100 тыс. человек, это в 5,4 раза больше, чем в 2000–2001 гг. 72,1% иностранных студентов — граждане СНГ, у которых очень популярно заочное образование, 98% иностранных студентов — заочники российских вузов [12].

Совокупные доходы от экспорта российских образовательных услуг с каждым годом увеличиваются. Так, в 2007–2008 гг. они составили 22,3 млрд руб. (891,8 млн долл. США), в 2009–2010 гг. — 27,2 млрд руб. (972,1 млн долл. США), в 2011–2012 гг. — 38,0 млрд руб. (1152,2 млн долл. США), в 2013–2014 гг. — 46,5 млрд руб. (1406,5 млн долл. США), в 2014–2015 гг. — 73,1 млрд руб. (1462,6 млн долл. США) и увеличились за восемь лет в 3,28 раза в рублях и в 1,64 раза — в долларах США. Обучение иностранных студентов на очных отделениях российских вузов на территории РФ приносит большую часть доходов от экспорта образовательных услуг. По

¹ Без учета оценочно 140 тыс. школьников из семей детей иностранных граждан (преимущественно трудовых мигрантов из стран СНГ), обучавшихся в российских школах в 2014–2015 гг., а также 8,2 тыс. школьников, обучавшихся в 79 школах при российских посольствах в 79 странах мира.



Доля студентов-иностранцев в некоторых странах мира в общемировом количестве иностранных студентов в 2014–2015 гг.

Страна обучения	Число иностранных студентов	Доля, в %
США	974 926	19,5
Великобритания	493 570	9,9
Китай	377 054	7,5
Германия	301 350	6,0
Франция	298 902	6,0
Россия	282 921	5,6
Австралия	269 752	5,4
Канада	268 659	5,4
Япония	139 185	2,8
Корея	96 357	1,8
Нидерланды	90 389	1,1
Другие страны	1 406 935	28,1
Всего в мире	5 000 000*	100,0

* Оценка.

Источник: [12].

сравнению с 1990–1991 гг. (2,6%) доля иностранцев в общем числе студентов вузов РФ в 2014–2015 гг. (5,4%) увеличилась вдвое, во многом из-за уменьшения числа российских студентов за последние 10 лет более чем на 2 млн человек [12].

В 2014–2015 гг. по показателю «доля студентов-иностранцев страны в общемировом количестве иностранных студентов» Россия заняла 6-е место в мире (см. таблицу).

Подводя итоги, можно отметить, что экспорт услуг из России по-прежнему играет незначительную роль в общем экспорте товаров и услуг. Наибольших успехов удалось достичь в экспорте высокотехнологичных услуг госкорпорации «Росатом» и экспорте программного обеспечения ИТ-индустрии. Потенциал экспорта других видов высокотехнологичных и интеллектуальных услуг полностью не раскрыт. Во многом утрачены и требуют восстановления позиции в экспорте образовательных услуг, так как качество образования в РФ во времена СССР считалось одним из лучших

в мире. Географически выгодное расположение, исключительные природные, культурно-исторические, этнические особенности России создают благоприятные предпосылки для динамичного развития экспорта транспортных и туристических услуг. Залогом роста экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг также является эффективная защита прав интеллектуальной собственности в России и результатов интеллектуальной деятельности российских организаций и физических лиц за рубежом. Необходимо совершенствовать систему поддержки российского инновационного бизнеса в части оказания аналитических, консультационных услуг, подготовки и подачи заявок на получение правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности на внешних рынках. Другим важным резервом роста экспорта являются государственная поддержка в форме устранения административных барьеров, прежде всего, в таможенном и валютном регулировании, а также субсидирование международного маркетинга.

Литература

1. Зубенко В.В., Игнатова О.В., Орлова Н.Л., Зубенко В.А. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Издательство «Юрайт», 2016. С. 138.
2. Колесов В.П. и др. Мировая экономика. Экономика стран и регионов: учебник для академического бакалавриата / под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмовой. М.: Издательство «Юрайт», 2015.
3. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs>.

4. Спартак А. Н. Перспективные направления участия России в международной торговле услугами // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 9. С. 28–39.
5. РУКСПЕРТ [Электронный ресурс]. URL: <http://ruxpert.ru>.
6. НП «РУССОФТ». Экспорт российской индустрии разработки программного обеспечения 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.russoft.ru>.
7. Всероссийская академия внешней торговли [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vavt.ru>.
8. Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rosatom.ru>.
9. НП «РУССОФТ». Исследование перспективных экспортных рынков информационных технологий (ИТ-услуг), программного обеспечения и интеграционных решений для российских производителей 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.russoft.ru/report/2570>.
10. Россия в цифрах 2016. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.
11. Tadviser. Государство. Бизнес. ИТ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tadviser.ru>.
12. Экспорт российских образовательных услуг: Статистический сборник. Вып. 6. Министерство образования и науки Российской Федерации. М.: Социоцентр, 2016.

References

1. Zubenko V.V., Ignatova O.V., Orlova N.L., Zubenko V.A. International economics and international economic contacts: course book and practicum for academic baccalaureate [Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnie ekonomicheskie otnosheniya: uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata]. Moscow, Izdatel'stvo «Jurajt», 2016, p. 138 (in Russian).
2. Kolesov V.P. et al. International economics. Economy of nations and regions: course book for academic baccalaureate [Mirovaya ekonomika. Ekonomika stran i regionov: uchebnik dlya akademicheskogo bakalavriata]. Ed. V.P. Kolesov, M.N. Os'mova. Moscow, Izdatel'stvo «Jurajt», 2015 (in Russian).
3. The Central Bank of the Russian Federation [Central'nyj bank Rossijskoj Federacii]. Available at: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs> (in Russian).
4. Spartak A.N. Promising directions of participating of Russia in international trade in services [Perspektivnie napravleniya uchastiya Rossii v mezhdunarodnoy trgovle uslugami]. *Rossijskij vneshejekonomicheskij vestnik – Russian foreign economic bulletin*, 2015, no. 9, pp. 28–39 (in Russian).
5. RUXPERT. Available at: <http://ruxpert.ru/> (in Russian).
6. RUSSOFT Association. Software development exports industry in Russia 2016 [Export rossijskoj industrii razrabotki programmnoho obespecheniya 2016]. Available at: <http://www.russoft.ru> (in Russian).
7. Vserossijskaja akademija vneshnej trgovli [Russian foreign trade academy]. Available at: <http://www.vavt.ru> (in Russian).
8. Gosudarstvennaja korporacija po atomnoj jenergii «Rosatom» [State Atomic Energy Corporation «Rosatom»]. Available at: <http://www.rosatom.ru> (in Russian).
9. RUSSOFT Association. Research of prospective export markets of information technology (IT-services), software and integration decisions for russian manufactors 2015 [NP «Russoft». Issledovanie perspektivnih exportnih rinkov informacionnih tehnologiy (IT-uslug), progrmmnogo obespecheniya i integracionnih resheniy dlya rossijskih proizvoditeley 2015]. Available at: <http://www.russoft.ru/report/2570> (in Russian).
10. Russia in numbers 2016 [Rossija v cifrah 2016]. Available at: <http://www.gks.ru> (in Russian).
11. Tadviser. State. Business. IT [Gosudarstvo. Biznes. IT]. Available at: <http://www.tadviser.ru/> (in Russian).
12. Exports of russian educational services: Statistical abstract [Export rossijskih obrazovatel'nih uslug: Statisticheskij sbornik]. Vyp. 6. Ministerstvo obrazovaniya i nauki Rossijskoj Federacii. Moscow, Sociocentr, 2016 (in Russian).

УДК 338.24
JEL M15

Технологии когнитивного менеджмента в цифровой экономике

АБДИКЕЕВ НИЯЗ МУСТЯКИМОВИЧ,

*д-р техн. наук, профессор, директор Института
промышленной политики и институционального развития,
Финансовый университет, Москва, Россия
nabdikeev@fa.ru*

Аннотация. Процессы технологических преобразований позволяют переходить на качественно новый уровень технологий бизнеса. Это дает основание говорить о наступлении так называемой когнитивной эры. В этих условиях развиваются новые управленческие технологии и подходы в менеджменте, в частности, когнитивный менеджмент. В статье рассматривается применение когнитивных технологий управления бизнес-процессами в цифровой экономике.

Ключевые слова: когнитивные технологии; когнитивный менеджмент; бизнес-процессы; цифровая экономика; промышленная революция; Интернет вещей, большие данные; блокчейн; машинное обучение.

Technology of Cognitive Management in the Digital Economy

ABDIKEEV N. M.,

*Doctor of technical sciences, professor, Director of the Institute of industrial policy and institutional development,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
Nabdikeev@fa.ru*

Abstract. Technological transformation processes allow you to move to a qualitatively new level of business technology. This suggests that the occurrence of so-called cognitive era. In these circumstances, the development of new management technologies and approaches in management, in particular, the cognitive management. Discusses the application of cognitive technologies business process management in the digital economy.

Keywords: cognitive technology; cognitive management; business processes; digital economy; industrial revolution; Internet of things; big data; blockchain; machine learning.

В развитых странах происходит переход к шестому технологическому укладу. Пятый технологический уклад (1970–1990-е гг. XX в.) связан с созданием микроэлектронной промышленности, компьютерных технологий и развитием информационных услуг. Отличительной чертой этого уклада явилась интернет-революция, которая привела к взрывному росту числа пользователей «глобальной паутины» и формированию новых массовых практик взаимодействия между

людьми (электронной почты, блогов, социальных сетей).

Шестой технологический уклад связывают с распространением нетрадиционных источников энергии, возникновением новых социальных и когнитивных технологий, развитием нанотехнологий и формированием на их основе новых направлений микроэлектроники, молекулярной биологии и геномной инженерии. Определяющими факторами развития становятся когнитивная и креативная че-



ловеческая составляющая технологических процессов и интеллектуализация производства. Стержнем нового хозяйственного уклада, развивающегося на основе информационных технологий, выступает интеллектуальная деятельность, которая перестает быть приложением и придатком машинного производства материальных благ.

Под технологическим укладом понимается совокупность взаимосвязанных технологий, процессов, материалов и интеллектуальных моделей, соответствующая определенному уровню развития социально-экономических систем производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и знаний.

Технологические уклады формируются в определенной мере под воздействием промышленных революций. Промышленная революция связана не просто с началом массового применения машин и новых технологий, но и с изменением всей структуры общества. Она сопровождается резким повышением производительности труда, урбанизацией, началом быстрого экономического роста, исторически быстрым увеличением жизненного уровня населения. Важнейшей частью промышленной революции является технический прогресс и использование его достижений в промышленности.

Мир вступил в четвертую промышленную революцию. Предшествовавшая ей третья революция основана, прежде всего, на развитии информационных технологий во второй половине XX в. Кроме того, она базировалась на переходе к возобновляемым источникам энергии в сочетании с внедрением компьютеров в производство и его автоматизацией.

Четвертая промышленная революция связана с глубоким проникновением информационных технологий во все сферы человеческой цивилизации, с объединением промышленности и информационных технологий, переходом к цифровому аддитивному производству. Она стирает грани между физической, биологической и цифровой реальностью для решения принципиально новых задач. Отличительная ее особенность — проникновение систем искусственного интеллекта и когнитивных технологий во все сферы человеческой деятельности. Современные сферы применения компьютеров можно разделить на три уровня: *computation* — выполнение вычислений; *communication* — это, прежде всего, сеть и все, что с ней связано; *cognition* — развивающийся уровень, ориентированный на поддержку мыслительной деятельности. Область действия этого уровня — зна-

ния. В постиндустриальной экономике происходит качественный переход от вычислительной эры к когнитивной, когда компьютеры нового типа учатся работать со структурированными, неструктурированными и нечетко структурированными данными и начинают все больше замещать человека при решении когнитивных задач.

Особенностями постиндустриальной экономики являются: информатизация экономики; появление принципиально новых продуктов и услуг; конвергенция технологий; размывание границ между отраслями и сегментами; глобальная конкуренция; усиление нестабильности рыночной среды и сокращение циклов относительно спокойного развития национальных экономик; выдвигание времени и скорости бизнес-процессов в число определяющих факторов конкуренции; превращение знаний в основу экономики и ее наиболее ценный ресурс; повышение спроса на специалистов, производящих и эффективно использующих знания.

Основные движущие силы постиндустриальной экономики:

- знания: интеллектуальный капитал стал стратегическим фактором;
- перемены: непрерывные, быстрые и сложные перемены создают неопределенность и сокращают предсказуемость;
- глобализация: в научно-технических разработках, технологиях, производстве, торговле, финансах, коммуникациях и информации глобализация привела к раскрытию экономик, глобальной гиперконкуренции и взаимозависимости бизнесов.

В экономике, основанной на знаниях, интеллектуальная деятельность перестает быть приложением и придатком машинного производства материальных благ, накоплению капитала в вещественной и денежной форме сопутствует накопление и освоение информации, кредитование и авансирование творческой деятельности. Не случайны и сами термины-понятия: «информационное общество», «информационная экономика», «инновационная экономика», «экономика, основанная на знаниях», «когнитивная экономика», «цифровая экономика». В каждом таком словосочетании акцентируется определенный, важный компонент экономического и технологического развития.

Экономика, основанная на знаниях, — это экономика, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности. Это экономика, которая не



только использует знания в разнообразной форме, но и создает их в виде научной и высокотехнологичной продукции, высококвалифицированных услуг, образования.

Понятие «когнитивная экономика» акцентирует внимание на возрастании роли человека и его познавательных способностей в экономике, выводя его как уникальный элемент экономических отношений, продуцирующий знания в процессе познавательной деятельности, на ведущие позиции. Тогда как понятие «цифровая экономика» отражает преобладание информационно-коммуникационного базиса экономической деятельности, основанной на цифровых технологиях. Это хозяйственная деятельность, где ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяет повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг.

Цифровая экономика как результат четвертой промышленной революции связана с технологиями обработки больших объемов данных, блокчейн и машинным обучением интеллектуальных систем, способных существенно повысить производительность труда и перестраивать отрасли и бизнес-процессы. Терминологическим аналогом четвертой промышленной революции, введенным в Германии с акцентом на кардинальные изменения в промышленном производстве, является Индустрия 4.0.

Индустрия 4.0 связана с развитием промышленности в сторону «умного производства». Основой для концепции Индустрия 4.0 послужили такие идеи, как:

- «Интернет вещей» — IoT (Internet of Things). Это не Интернет в его привычном понимании, а концепция оснащения физических предметов («вещей») встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой с целью уменьшения или исключения из части действий или операций участия человека;

- «большие данные» — Big Data. Это совокупность подходов, инструментов и методов обработки больших объемов данных для получения результатов, которые пригодны для восприятия человеком. Это важно, так как Индустрия 4.0 подразумевает сбор и обработку огромного объема информации, обработать который вручную бывает невозможно;

- «киберфизические системы» — CPS (Cyber-Physical Systems). Это концепция взаимодействия датчиков, оборудования и информационных систем друг с другом для прогнозирования, самонастройки и адаптации к изменениям во время производственного процесса.

Сочетание данных идей в одной концепции делает Индустрию 4.0 перспективным направлением для развития промышленности, которое дает большие возможности и конкурентные преимущества предприятиям, внедряющим принципы «умного производства».

На протяжении последних лет происходят процессы технологических трансформаций, которые позволяют переходить на качественно новый уровень технологий бизнеса, что дает основания говорить о наступлении так называемой когнитивной эры. В этих условиях развиваются новые управленческие технологии и подходы в менеджменте, в частности, когнитивный менеджмент. Произошла эволюция и трансформация базовых концепций менеджмента: финансово-ориентированный менеджмент, маркетинг-менеджмент, менеджмент качества (процессно-ориентированный менеджмент), менеджмент знаний (когнитивный менеджмент), который тесно связан с концепциями нематериальной экономики — экономики знаний, — лежащими в основе оптимальной организации процессов компании.

Когнитивный менеджмент — это систематическое управление процессами, посредством которых знания генерируются, идентифицируются, накапливаются, распределяются и применяются в организации для улучшения ее деятельности [1, 2]. Когнитивный менеджмент связан с организационным знанием. Главное в когнитивном менеджменте — это постоянное обучение на основе разнообразного опыта. Осознавая, что знания становятся важнейшим ресурсом и ключевым направлением развития экономики, ведущие компании стремятся конструктивно преодолевать организационное сопротивление внедрению технологий когнитивного менеджмента. Когнитивный менеджмент в системе организационного обучения описывается на основе принципов, проверенных на практике:

- совместное использование знаний предполагает доверие;
- технологии делают возможными новые формы когнитивного поведения;
- совместное использование знаний должно поддерживаться и вознаграждаться;

- необходима управленческая поддержка и дополнительные ресурсы;
- инициативы по использованию знаний должны предваряться пилотажными программами;
- инициативы нужно оценивать с помощью качественных и количественных показателей;
- знание является продуктом творчества, и чтобы оно развивалось в новых направлениях, его надо поощрять.

Основу когнитивного менеджмента составляют когнитивные технологии и когнитивные системы.

Под когнитивными технологиями понимается широкий спектр технологий рационализации и формализации интеллектуальных систем для генерации и функционирования знаний, экспертизы, коммуникации и принятия решения.

Когнитивные технологии моделируют и реализуют принципы организации и работы естественных и искусственных интеллектуальных систем. Они представляют собой совокупность математических методов, алгоритмов и компьютерных технологий, которые позволяют создавать умные программно-аппаратные системы, решающие такие задачи, как распознавание естественного языка, распознавание образов, динамическое обучение системы, построение и оценка гипотез и другие [3].

Когнитивные технологии наиболее выигрышны при описании слабоструктурированных систем, характеризующихся многоаспектностью происходящих в них процессов, отсутствием достаточной количественной информации об их динамике, их нечеткостью, изменчивостью характера процессов во времени и т. д. Предпосылки к применению когнитивных технологий в управлении:

- сложность анализа процессов и принятия управленческих решений в таких областях, как экономика, социология, экология и т. п.;
- активной составляющей в процессе функционирования в этих областях является человек;
- многоаспектность и взаимосвязанность происходящих в них процессов;
- невозможность вычленения и детального исследования отдельных явлений — все происходящее в них явления должны рассматриваться в совокупности;
- отсутствие достаточной количественной информации о динамике процессов, что вынуждает переходить к качественному анализу таких процессов;

- кардинально обновились инструменты, с помощью которых создаются, распространяются и используются знания. Они сделали рутинными многие процедуры, которые были в принципе невозможными еще 15–20 лет назад.

Создаются инновации, обеспечивающие направленность на клиента и получение конкурентных преимуществ с внедрением когнитивных технологий в решения для управления бизнес-процессами. Сегодня крупные компании уже начинают использовать технологии межмашинного обучения, искусственный интеллект, большие данные. В сфере интеллектуальных программ назрел новый этап развития — когнитивные системы, которые не просто следуют заданному алгоритму, а способны учитывать множество сторонних факторов во время работы, делать выводы, самообучаться, использовать результаты прошлых вычислений и сторонние ресурсы, а также использовать для работы большие массивы глобальных неструктурированных данных. Они обладают свойствами адаптивности, интерактивности, самообучаемости и контекстуальности. Использовать такие системы можно во многих сферах экономики, включая оптимизацию бизнеса, финансы, банки, управление инфраструктурой и энергосетями [4].

Инструментарий когнитивных технологий разнообразен и предназначен для решения различных задач:

- управление бизнес-процессами;
- поддержка управленческих решений;
- аналитическое программное обеспечение и сервисы;
- сервисы на основе когнитивных вычислений;
- транзакции и блокчейн.

Это наиболее значимые прикладные задачи, и они взаимосвязаны: как аналитика и когнитивные вычисления, так и блокчейн.

На основе когнитивных и облачных платформ разрабатываются различные приложения, сервисы и процессы.

В сфере финансовых услуг когнитивные системы используются для оптимизации процесса управления рисками, подготовки персонализированных рекомендаций и потенциальных объектов для инвестиций, оценивания финансовых данных фондовой биржи и данные клиентов. Прогностические модели, построенные с использованием таких платформ и их когнитивных способностей, помогают определить наиболее прибыльные и ак-

тивно развивающиеся направления бизнеса, что открывает возможность увеличивать доходность инвестиций клиентов. Среди других решаемых задач можно назвать моделирование финансовых рисков и выявление фактов отмывания денег и подозрительных транзакций.

В банковской сфере, как и в других отраслях, где важно обрабатывать большие массивы данных и предоставлять персонализированный сервис, когнитивные системы способны фундаментально изменить отношения между банками и клиентами. Машинное обучение и анализ поведения пользователей позволяет обнаруживать некоторые важные закономерности и тенденции, предсказывать ожидаемое поведение клиентов, формировать персональные предложения для клиентов и улучшать качество обслуживания. Кроме того, когнитивные системы применяются для выявления мошенничества, автоматизации анализа и ликвидации угроз, а также — для выработки рекомендаций.

Главная цель когнитивных технологий управления — поддержка принятия решений, способствующих сокращению операционных затрат, увеличению выручки, повышению конкурентоспособности, эффективности практически любого бизнеса или просто получению совета по запросу. С развитием когнитивных технологий в ближайшем будущем

изменяются сами принципы работы с информацией, как в свое время изменили жизнь персональные компьютеры. На основе накопленных знаний системы-помощники смогут дать обоснованный совет по поводу того, насколько целесообразно выполнять конкретную бизнес-задачу, набросать сценарий ее решения, осуществить контроль за реализацией, подсказать, как лучше расставить приоритеты выполнения работ и т.д.

Успех бизнеса в современных условиях обеспечиваются как аппаратные мощности ИТ-инфраструктуры и высокие скорости каналов связи, так и когнитивные технологии, используемые для анализа данных и выработки наиболее интересных и перспективных предложений на рынке. Современные бизнес-процессы продолжают усложняться, а времени на принятие важных решений в процессе работы компании все меньше. Компании, которым удалось найти свою нишу, постепенно расширяются, но в ходе процесса расширения большинство из них понимают, что справиться с тем количеством информации, с которым приходится иметь дело сегодня, человеку, одному или в группе, просто не под силу. Аналитика, искусственный интеллект, облака, корпоративная мобильность, блокчейн и другие новейшие технологии помогают не только крупным корпорациям, но и небольшим компаниям. Эти процессы и определяют цифровизацию бизнеса.

Литература

1. Абдикеев Н.М., Киселёв А.Д. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса: учебник для MBA. М.: ИНФРА-М, 2011.
2. Абдикеев Н.М. Когнитивный менеджмент // Управленческие науки. 2014. № 3. С. 71–78.
3. Абдикеев Н.М. Проектирование интеллектуальных систем в экономике. М.: Экзамен, 2004.
4. Когнитивная бизнес-аналитика: учебник для MBA / под научной ред. Н.М. Абдикеева. М.: Инфра-М, 2011.

References

1. Abdikeev N.M., Kisel'ov A.D. Knowledge Management Corporation and Business Reengineering: A Textbook for MBA [Upravlenie znanijami korporacii i reinzhiniring biznesa: uchebnik dlja MBA]. Moscow, INFRA-M, 2011 (in Russian).
2. Abdikeev N.M. Cognitive Management [Kognitivnyj menedzhment] / *Upravlencheskie nauki — Management Sciences*, 2014, no. 3, pp. 71–78 (in Russian).
3. Abdikeev N.M. Designing intellectual systems in the economy [Proektirovanie intellektual'nyh sistem v jekonomike]. Moscow, Jekzamen, 2004 (in Russian).
4. A Textbook for MBA [Kognitivnaja biznes-analitika: uchebnik dlja MBA] / ed. N.M. Abdikeev. Moscow, Infra-M, 2011 (in Russian).

УДК 338.364.4
JEL L86

Research: Russian Local Trends in Software Development and Implementation

PASHCHENKO D.S.

*PhD in Technical Sciences, MBA, consultant in software production improvement, Moscow, Russia
denpas@rambler.ru*

Abstract: Regulators of the Russian software market over the past five years have a significant impact on the market: from the serious requirements about the protection of personal data in information systems to the policy of import substitution. This article contains a part of the results of the author's research that covered 79 experienced engineers and managers in all federal districts of Russia. The expert's panel reviewed the change in costs and efforts in software development projects connected with stricter requirements for collecting and storing personal data, evaluated import substitution of system and application software and determined the possibilities of using technologies, based on open-source code. The results of the study are accompanied by brief recommendations of the author.

Keywords: Import substitution; software development; personal data protection; software technologies.

Российские тенденции в области разработки и внедрения программного обеспечения: результаты исследования

ПАЩЕНКО ДЕНИС СВЯТОСЛАВОВИЧ,

*канд. техн. наук, независимый консультант в области разработки программного обеспечения,
Москва, Россия
denpas@rambler.ru*

Аннотация. Регуляторы российского рынка программного обеспечения (ПО) в течение последних пяти лет оказывают заметное влияние на рынок: от серьезных требований к защите персональных данных в информационных системах до политики импортозамещения. В данной статье приводится часть результатов общероссийского исследования, охватившего 79 опытных инженеров и менеджеров во всех федеральных округах России. Экспертная панель рассмотрела изменение трудозатрат в проектах разработки ПО при ужесточении требований к сбору и хранению персональных данных, дала свои оценки по импортозамещению системного и прикладного ПО, определила возможности использования технологий, использующих открытый исходный код. Результаты исследования сопровождаются краткими рекомендациями автора.

Ключевые слова: импортозамещение; разработка ПО; защита персональных данных; технологии ПО.

Introduction. Goals of research

Software development domain is changing rapidly because of development of approaches, technologies and customer's expectations. One of the key

factors in profitable IT business is tracking and adapting successful trends, use modern tools and technologies in optimizing software production. At this moment global software industry is the end of agile transformation, when world leaders switched

production process to “agile model”, using scrum, extreme programming, lean practices and other methods.

From the other side state regulators almost everywhere came in high-tech domain and starting attempts somehow influence on market. Operations of governmental regulators are focused on adherence to the rule of law, but it always connected with additional costs to market’s players. Area of software development in Russia isn’t so overregulated as other economical domains, but during last 4 years there is a set of local requirements, supported by governmental organizations and influenced on business. First of all it is a trend of import substitution in application and system software. Russia during last 25 year became one of the world leaders on software out-sourcing market (of course, with huge lagging from China, India and, perhaps, Israel) [1]. But we couldn’t find even 10 worldwide known software products, developed by Russian companies at any domain. Governmental course on import substitution, started as a declaration and now became a real and very hard process, when state organizations are have to looking for any software from special Russian list called “registry of Russian software” to include anything in their own completions at times despite of quality or reputation of that software.

Another local Russian trend is raising efforts in information system development, focused on defending the personal data of customers. It has a long history from 2006 and in last 3 years received a continuation, connected with political reasons. Every regulation in that area makes software companies again and again rethink over this issue and (theoretically) spend more efforts.

This article presents some results of the author’s research, conducted in all federal districts of Russia in March-April Of 2017 and included the opinions of 79 experienced engineers, project managers, software architects. The main goal of this research is to determine the demand for the global trends of 2016–2017 in the organization of software development. The research was conducted via a questionnaire with deferred feedback and with the opportunity for experts to comment on the summarized results. The study has the following tasks:

- 1) Determine the relevance in the Russian regions of current global world trends in the development and design of information systems, approaches of the organization of software development;
- 2) Get expert’s opinions about local Russian trends related to the regulatory role of the Russian govern-

ment and the expectations of customers with a share of capital owned by government agencies related with import substitution and protecting of personal data.

In this article there are the analyzed results of the second task of the research. In the questionnaire for experts, the local trends were grouped in a separated chapter. For each trend, a description and a set of opinions was proposed, one of which was chosen by each expert in the questionnaire. The results were sent to the experts at the end of the study, some experts gave feedback on them, which, however, only confirmed the final results without making significant changes.

Research method, process and description of expert panel

This part of the article contains data about research method and process and also allows evaluating the panel of experts that presented its opinion about local trends of software development in Russian regions.

The main method of research is survey of experts via a questionnaire in tool Google.Forms. Every question was presented in following structure: a title of issue, short description with remarks and key word’s definitions and set of opinions. For each question was presented an opportunity to choose one of the opinions. Answers of experts were summarized and analyzed and sent to experts as a deferred feedback with the opportunity to comment on the summarized results. Almost third of experts gave their comments that confirmed final author’s conclusions of research and didn’t change anything.

Also there is the information about age, experience, regions and focus of the work of experts in this part of article. From the perspective of experience, the panel data is presented in the following *table 1*.

From the point of view of age groups, data on experts are presented in the following *table 2*.

From the table it follows that more than half of the experts are conditionally in the most productive age for the industry — from 30 to 39 years. This is the stage of the most rapid professional and career growth for software development professionals.

Data on experts in the direction of their software development are presented in the *table 3*.

In terms of geographical location of the experts and the experience of the teams expressed in this study, the data are presented in the following *table 4*.

This breakdown of the panel’s experience by geography reflects the author’s view of the distribution



Table 1

Experience of experts

How many years have you been engaged in professional software development, relevant projects and teams?	
Answers	Percent in expert's panel
1–3 years	2,5
3–6 years	20,3
6–10 years	32,9
More than 10 years	44,3

Table 2

Age ranges of experts

Determine your age group	
Answers	Percent in expert's panel, %
Older than 40	5
30–39	53,2
20–29	41,8

Table 3

Direction of experience of experts

The experience you have presented in research for the last 2–4 years is most relevant to:	
Answers	Percent in expert's panel
System Integration Projects (system integrator)	11,4
Development of software for the company's own needs (in-house development)	15,2
Custom software development (including outsourcing)	36,7
Development of software (services, technologies) by an independent software vendors	36,7

Table 4

Geography of experience of experts

Identify the region of residence (the capital, the federal district) in which the experience is presented	
Answers	Percent in expert's panel
Moscow	34,1
Siberia Federal District	21,5
Privolzhsky Federal District	12,7
North-West Federal District (incl. St. Petersburg)	10,1
Southern and North-Caucasian Federal District	7,6
Central Federal District (without Moscow)	6,3
Ural Federal District	5,2
Far East Federal District	2,5



of labor resources on the IT market in Russia. Traditionally Moscow has been the center of information technology in Russia, and Novosibirsk, using its educational and scientific potential, in recent years has become a significant center for software development in Russia, pushing back St. Petersburg.

Expectation of Russian state regulators

State regulation on IT market in Russia is not so strong like in EU, there are only several areas, where are acting federal and regional laws and could be tracked any notable efforts for it's following at current moment. Of course, during last 2 years were declared a lot of initiatives for strong regulating of streams of data, its storing or operating according China or even North Korea model, but low-level of understanding of IT market mechanisms on site of government agencies is showing: new coming process would last for decades and do not have any influence in 2017.

That's why in this research are given opinion of experts only about real acting regulations, that have a solid history and more or less coordinated support from market players.

Defending of personal data became a first notable demand to market from Russian state regulators. The correspondent Federal Law No. 152-FZ «About Personal Data» was approved and entered in the force in 2006. But for information systems as well as for internet commercials it became a real issue and risk only somewhere in 2010–2011. Practically it meant changing a lot of information systems in country — adding features to help adherence to the rule of law. Second part of personal data regulation is connected with amendment of 2015 and practically meant a strong need of storage personal data, collecting in Russia within Russia. Current Federal Law Act doesn't have any details and leave its defining to data operators. But approximately from 2012 defending of personal data in Russia became one of the mandatory issues and risks in information system design in state organizations. Current requirements of regulator shortly might be described in following list:

All personal data, including name, address, date of ID documents should be stored within Russia;

- Opportunity of personal data storing include period of its storing;
- Process of personal data collecting include mandatory agreement of current person;

- Person at any time might cancel its storing.

So, modern information systems on stage of design, construction and exploitation should consider this regulation and contain relevant features for users in role model.

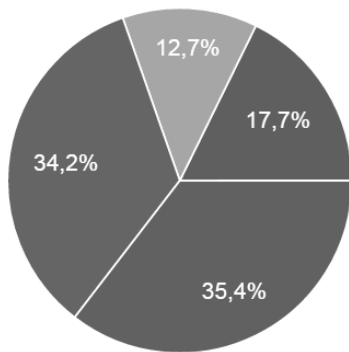
Another large shear in regulation of software market is connected with Crimea's crisis and sanctions from side of USA and EU in 2014. Counter sanctions and products embargo gave a trend of import substitution in grocery area and one year later in hi-tech technology. Legally it based on Order of the Ministry of Communications about approval of the plan for import substitution of software from 01.02.2015 № 96. And practically it went in three directions:

- Corporate software with competitiveness of domestic software;
- Corporate software without competitiveness of domestic software;
- Industry's specific software.

Segment of the market of corporate software, in which there is already a reserve of competitiveness of domestic developments on local market, might be described by several examples: antivirus software (like Kaspersky), browsers (like Yandex), business applications (like 1C.ERP or Terrasoft CRM). For sure, those examples might be comparable with world class solutions in their domains and even without assistance from government those vendors have huge shares on CIS-market. The approach of the state in that direction is the granting of preferences in the implementation of public procurement. In other domains sometimes it leads to unpleasant situations when state organizations have to include in their competitions low-quality local software from “Registry of Russian Software” according demands of regulator.

Next direction is a segment of the market of corporate software, there is no any reserve of domestic competitive counterparts, but such kind of solutions are innovative and playing huge role in digital transformation of business in near future [2]. Examples: mobile operating systems, tools for managing the “cloud infrastructure”, database management systems (DBMS). The official state approach in that direction is assistance in the collective development of this software. Author didn't find any real projects in that direction, except disjointed supporting of Russian and “open-source based” different DBMS [3] in local projects of state organization in very little amount.

The third direction has a little share and huge potential: software related to industry specificity.



35,4% – yes, efforts and costs greatly raised;
 34,2% – efforts and costs slightly raised;
 17,7% – do not have any opinion;
 12,7% – efforts and costs didn't raised totally.

Fig. 1. Additional costs and efforts to storage and management of personal data

Such systems are designed to ensure the development of health care, fuel and energy complex, financial sector, transport, etc. Approach of the state has a character of formal declaration – joint interaction with responsible ministries and departments.

Expectation of regulator in this area is focused on changing IT policy of all state organizations: slow replacing of USA and global corporate's application software to local products and slow replacing of system software to products, based on open-source technologies.

Local Russian trends in software development: research results

One of the goals of author's research at the Spring of 2017 was defining reflection of IT domain professionals, who directly do software projects, of governmental regulation of last five years. To panel of experts were presented 2 main local trends in information system design: defending of personal data and import substitution.

Toughening of the Russian legislation in the field of collection and storage of personal data causes additional requirements, and therefore a waste of resources (time, efforts, money) and attention to this issue. In case of any abstract information b2c (business to customers) or g2c (government to customers) systems it assume changing the whole cycle of data storage – from it receiving till utilization. Panel of experts was asked how toughening of the Russian legislation about defending personal data influences on costs and efforts in software design and construction. Only 35% of experts confirmed that it

raised costs and efforts greatly (Picture 1). And for 34% of experts all costs and efforts were too small even for allocation this issue in a separate task in the project – defending of personal data for them practically meant only automation of receiving of person's agreement for data storage in database and using it in any services. In most cases it's just a "check mark" on one of the system interfaces, that means agreement of person for collection and storage of his\her personal data.

Research shows that almost half of experts do not changed greatly their information systems despite of state regulation, from the other hand current mechanisms of data management enough sophisticated to meet most of regulator's requirements.

Import substitution in software domain is a very new local trend and, of course, is going in different way for system and application software. System software is a core technologies with long history [3] – it is operational systems of devices, technologies of integration, Integrated development environments, etc. In comparing software development with real economic it's like the means of production. According author's research 82% of experts didn't find any signs of process relatively system software like operational systems, enterprise service buses or other core technologies. For sure, lagging with developed markets like USA, Korea or Japan is very huge, but system software is a key for "information independency" although if in global transparent IT-world it's still possible. By opinion of author, Russia as well as other IT outsource exporters (India, Chine, Turkey) would never build any competitive system technologies for current existing devices like personal computers, smartphones or tablets. The economic reasoned recommendation here could be only investing in attempts on new devices markets (like drones, quantum computers, etc).

For application software the situation is almost the same: 60% of expert didn't find any signs of import substitution and only 17,7% of experts is noticing that this process is actively going in Russia. For sure, a little more optimistic situation is connected with more developed local corporate application systems (DBMS, CRM, ERP, etc) and current big shares of Russian vendors on local market. There are several sub-domains where it's still possible to keep domination of Russian software products, for example, internet services of Yandex is withstand an impact of powerful Google Corporation for many years or Russian ERP 1C is a local leader for SME segment

at least for last 10 years. Also Russian vendors have chances in other niches: where there is not a lot of innovation, but customers are looking for cost reducing (CRM systems, Business Intelligence systems, some industry specified software).

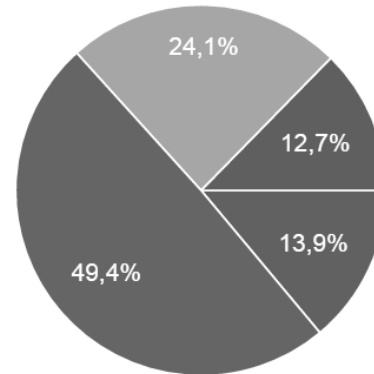
From the other hand overregulation in competitions for state organizations might have very controversial economical effect. Of course, it slows down digital transformation in governmental services, leads to a lot of problems: from risky data migration (from current systems to new ones) to hackneyed corruption in projects and competitions, where world-class software should be on-demand replaced with local ones.

One of the key solutions in import substitution is creating software, based on “free” open-source technologies, supported world-wide by thousands of software engineers. It’s a world trend, but in Russia it took political aspect and was declared by many of Russian system integrators as a major practice for official competitions in state organizations. In author’s research panel of experts also evaluate trend of replacement proprietary solutions to “open source based” (fig. 2).

According panel view it’s a notable and significant process, and Russian market in the same trend as European. But around half of experts connected rising of relevance of solutions, based on open source technologies, not with import substitution, but with natural economical and technical reasons. For sure, implementation of “open source based” solutions significant decreased project cost, because there is no any need to pay license fees to any vendor.

Experts of panel are providing their opinion about areas (sub-domains), where “open-source” solutions are in demand in Russia. The first place with most popularity is going to database management systems (DBMS): about 52% of experts have seen the real projects of proprietary DBMS substitution in their practice of last 2–4 years. Experts confirmed that from different points of view (costs, risks, data migration efforts) PostgreSQL is a favorite solution for substitution of Oracle, Microsoft and IBM DBMS, that now having together around 80% of Russian market of DBMS in money evaluation.

Second most popular area in Russia for substitution of proprietary solutions is system’s class of enterprise service buses (ESB): about 27% of experts have seen the real projects of proprietary ESB substitution in their practice of last several years. According opinion of expert’s panel the most relevant



- 49,4% – Rising of relevance of solutions based on open source technologies is notable and do not connected with import substitution;
- 24,1% – Don't see rising of relevance of open source software;
- 13,9% – Do not have any opinion;
- 12,7% – Rising of relevance of solutions based on open source technologies is notable and connected with import substitution

Fig. 2. Replacement proprietary software to solutions based on open source technologies

open-source ESB on Russian market are Mule ESB and JBoss ESB.

By the way, 31% of experts in research are sure that ESB approach even with open source technologies is obsolescent method of integration and using of micro-services approach is an actively new coming practice on Russian software integration market.

Conclusion

Regulation in area of protection of personal data has an influence on software market, took some attention of engineers, led to additional efforts in software development projects. From practical point of view almost half of experts in panel didn't find a huge impact of regulator's demand and didn't spent big efforts to meet those requirements in their projects. Formal following to this demand in information systems in Russia might be done as “check mark” or other elements of graphical user's interfaces without big changes in all processes of personal data management.

But also it could means that final customers of information systems do not have a strong need of protection their personal data in software — this issue shows that all parties concerned (developers, business and final customers) in many ways fill this regulation as formal thing without any real influence on their lives or business. From the other hand,



the organizational resistance to state regulation in software domain is very strong [4], it slow down any reasonable changes.

Official declarations about import substitution in software development do not have a strong reflection in panel of software development experts in author's research. This study shows that current global system software vendors are keeping their strong positions on Russian market and for the last 2–3 years there are no any changes in businesses of experts despite of official news and propaganda. By opinion of author capital investments and marketing positions of global vendors of system software and technologies aren't reachable now and for next at least 15 years. Experience of Chine shows that state strong regulation in system software domain leads to huge wastes and even possible only in case when the local market have millions of IT specialists. It's absolutely impossible in economic conditions of Russia, who is staying in crisis and recession from 2013.

Situation with import substitution of application software is a little more optimistic, but it based on results of work of current Russian software leaders like Yandex or TerraSoft and do not any connections with official state policy. Without a real aimed program of government author is not expecting any research projects in import substitution of application software. By the way, economically motivated Russian private venture funds are focused on hi-tech

development only in newest sectors and would never invest money in Russian software with long history and global competitors.

Using open-source and replacement of proprietary software is a common trend for EU and Russia. Local system integrators are actively using open-source technologies for achieving competitiveness on inner market. According this research it happens not because of efforts of regulators in Russia, but mostly have economic reasons — low costs of open-source software. Russian IT companies are actively suggesting to their customers and implementing world leading solutions, based on open-source technologies like PortgreSQL and Mule ESB.

As a recommendation from author's side for regulators might be working of rising of image of open-source technologies for state customers and local business. Unfortunately, current image of it in Russia is not at fair level and might be improved in special marketing campaigns.

In conclusion there is a want to add that strong regulation in hi-tech domain is not working well at any country, because the software market is global and transparent. Perspective projects on overregulated markets just move in USA or Australia and with money of local venture funds working with new customers without any regrets about previous history. State policy in high-tech regulation should be soft and consider its leading role in the economy of the new century.

References

1. Russian Software Industry Overview (2012) Portal Software Russia. Available at: http://www.software-russia.com/why_russia/industry_overview (accessed: 25 May 2016).
2. Chris Dixon (2016) What's Next in Computing? Available at: <https://medium.com/software-is-eating-the-world/what-s-next-in-computing-e54b870b80cc> (accessed: 1 June 2017).
3. Import substitution of software in the public sector. Portal of the analytical agency TADVISER [Importozameshhenie programmnoo obespechenija v gosudarstvennom sektore. Portal analiticheskogo agentstva TADVISER]. Available at: http://www.tadviser.ru/index.php/Stat'ja: Importozameshhenie_programmnogo_obespechenija_v_gossektore (accessed: 15 May 2017) (In Russian).
4. Pashchenko D. S. (2014) Features of change management projects in Russian software development companies. Project and program management, 2014, vol. 1, pp. 22–32.



УДК 327.2

JEL O51

Научные ориентиры администрации США

МАЛИНЕЦКИЙ ГЕОРГИЙ ГЕННАДИЕВИЧ,*д-р физ.-мат. наук, профессор, заведующий Отделом математического моделирования нелинейных процессов, Институт прикладной математики им. М.В. Келдыша РАН,**Москва, Россия**gmalin@keldysh.ru***ИВАНОВ ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ,***профессор НИЯУ МИФИ, член-корреспондент РАН, руководитель Информационно-аналитического центра «Наука» РАН, Москва, Россия**nauka@presidium.ras.ru*

Аннотация. В работе представлен системный анализ американской науки, ее организации и перспектив развития. Особое внимание уделено вызовам в научно-технической сфере, с которыми столкнулась администрация Дональда Трампа, а также ее первые шаги в этой области.

Подробно обсуждается опыт организации науки США, ее роль в проектировании будущего, в экспертизе крупных научно-технических проектов, в решении задач национальной безопасности, который может быть использован в реформировании научно-технической сферы России.

Ключевые слова: США; наука; технологический уклад; высокие технологии; прогноз.

Scientific Perspectives of the US Administration

MALINETSKY G.G.,*Doctor of Science (Physics – Mathematics), Professor, Head of the Department of Mathematical Modeling of Nonlinear Processes, Institute of Applied Mathematics named after M.V. Keldysh, Russian Academy of Sciences,**Moscow, Russia**gmalin@keldysh.ru***IVANOV V.V.,***Professor of the National Nuclear Research University, MEm Member Correspondent of the Russian Academy of Sciences, Head of the Information and Analytical Center “Nauka” of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia**nauka@presidium.ras.ru*

Abstract. The article presents a systematic analysis of state of arts in the US science, its organization and development prospects. Particular attention is paid to challenges in the scientific and technical sphere, which the Donald Trump administration is faced with, as well as first steps in this area.

The experience of the US science organization, its role in future design, in assessment and evaluation of large scientific and technical projects, in decision of national security issues that can be used and adopted in reform of the scientific and technical sphere of Russia is discussed in details.

Keywords: the USA science; technological structure; high technologies; forecast.



Введение

Мир в XXI в. вступил в эпоху быстрых кардинальных перемен. Эти перемены несут и новые возможности, и новые угрозы. Современная наука во многом создает эти возможности, позволяет их осознать, помогает парировать возникающие риски и заглядывать в будущее. С этой точки зрения наука такой сверхдержавы, как США, ее развитие и использование военным и политическим руководством страны, американскими элитами во многом определяет, в каком мире мы будем жить, приобретает стратегическое значение и для России, и для остальных стран мира.

В настоящее время у США нет конкурентов по спектру и масштабу проведения научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Это, наряду с эффективной системой высшего образования, обеспечивает безусловное доминирование США в мире. Научно-техническое лидерство сохранится в руках американских элит, по крайней мере, в ближайшее десятилетие. Вопрос лишь в том, как и в каких целях они будут его использовать.

Исходя из этого, полезно проанализировать задачи, которые предстоит решать в ближайшие годы науке США с учетом геополитического поворота, осуществляемого администрацией Д. Трампа и поддерживающих ее элит. Обсуждение этих проблем полезно и потому, что национальная инновационная система США, прежде всего, система организации образования и науки, взяты в России как образцы для подражания.

Разумеется, масштаб публикации не позволяет дать достаточно полный и детальный анализ, тем более, что свою научно-техническую политику новая американская администрация пока не представила. Однако первые ее шаги и намеченные тенденции позволяют судить о многом.

Целеполагание, экспертиза, проектирование будущего

*Тот, кто ковыляет по прямой дороге,
опередит бегущего, что сбился с пути.*

Ф. Бэкон

Для ученого, конструктора, инженера познание или создание нового представляет цель его жизни. Для общества и государства наука, образование, технологии — средства для решения своих задач.

Наука может подсказать наиболее эффективные пути достижения поставленных целей. Однако ее

роль еще больше в создании картины мира, в выборе целей и выработке новых стратегий. Именно это является основой современной научной политики США. Картина реальности, которую имеют перед собой американские политики, может быть выражена словами известного и популярного американского футуролога Э. Тоффлера: «Мы мчимся к полностью иной структуре власти, которая создает мир, разделенной не на две, а на три четко определенные, контрастирующие и конкурентные цивилизации. Первую из них символизирует мотыга, вторую — сборочная линия, третью — компьютер.

Термин «цивилизация» звучит несколько претенциозно, особенно для американского уха, но нет другого термина достаточно всеобъемлющего, чтобы он охватывал такие разные вопросы, как технологии, семейная жизнь, религия, культура, политика, экономика, иерархическая структура, руководство, система ценностей, половая мораль и эпистемология.

Измените все эти социальные, технологические и культурные элементы одновременно — и вы получите не переход, а преобразование; не просто новое общество, но начало — как минимум — полностью новой цивилизации.

Однако ввести на планете новую цивилизацию и ожидать мира и спокойствия — это верх политической наивности. У каждой цивилизации есть свои экономические (не говоря уже о политических и военных) требования.

В разделенном на три мирах сектор Первой волны предоставляет сельскохозяйственные и минеральные ресурсы, сектор Второй волны дает дешевый труд и массовое производство, а быстро расширяющийся сектор Третьей волны восходит к доминированию, основанному на новых способах, которыми создается и используется знание.

Страны Третьей волны продают всему миру информацию и новшества, менеджмент, культуру и поп-культуру, передовые технологии, программное обеспечение, образование, профессиональное обучение, здравоохранение, финансирование и другие услуги. Одной из этих услуг может оказаться военная защита, основанная на монопольном владении передовыми военными технологиями» [1].

Очевидно, что независимо от партийной принадлежности США будут стремиться сохранить доминирующее положение среди стран Третьей волны. Вопрос лишь в степени доминирования и средствах его достижения.

Одно из таких средств — форсированное развитие сектора высоких технологий, обеспечение темпа



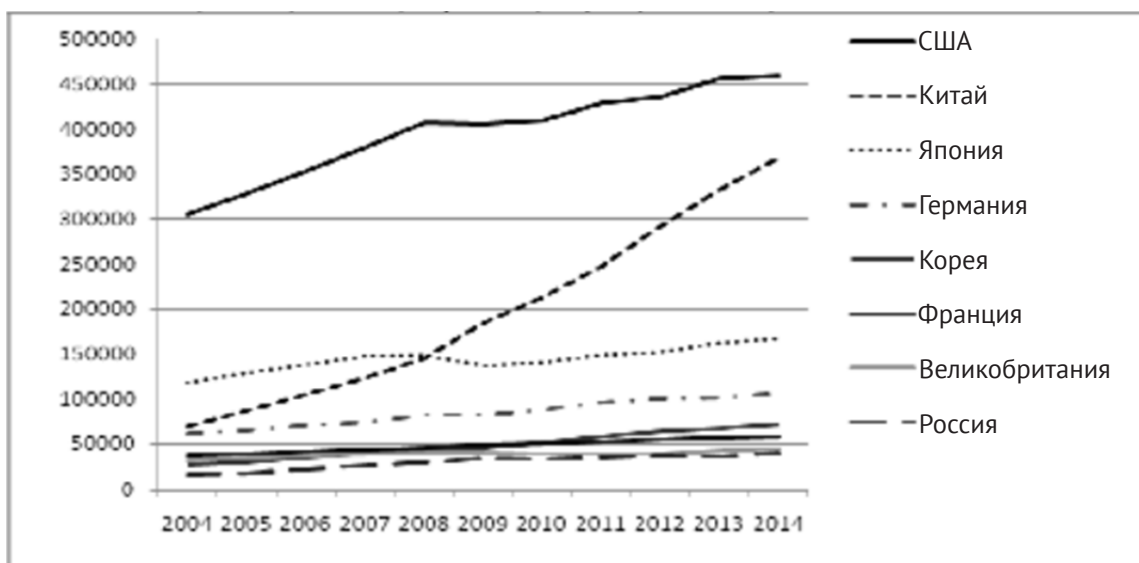


Рис. 1. Динамика изменения валовых внутренних расходов на НИОКР в ведущих странах мира, млн долл. США (по ППС)

Источник: [2].

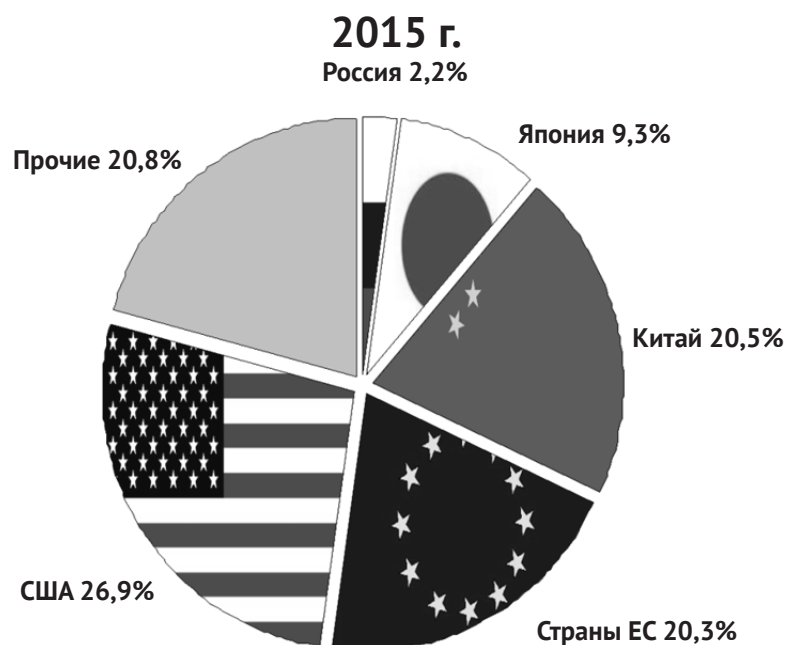


Рис. 2. Мировые центры научно-технического прогресса (доля в мировых расходах на НИОКР)

Источник: ИПРАН РАН.

перемен в технологическом, инновационном, научном пространствах в режиме, недоступном для других стран.

Решение этой задачи требует значительных расходов на НИОКР (рис. 1).

Расходы США на эти цели с 2013 г. превысили 450 млрд долл. США, что больше, чем аналогичные затраты Германии, Франции, Великобритании и Южной Кореи в несколько раз. В настоящее время вызов в области НИОКР Соединенным Штатам бросает

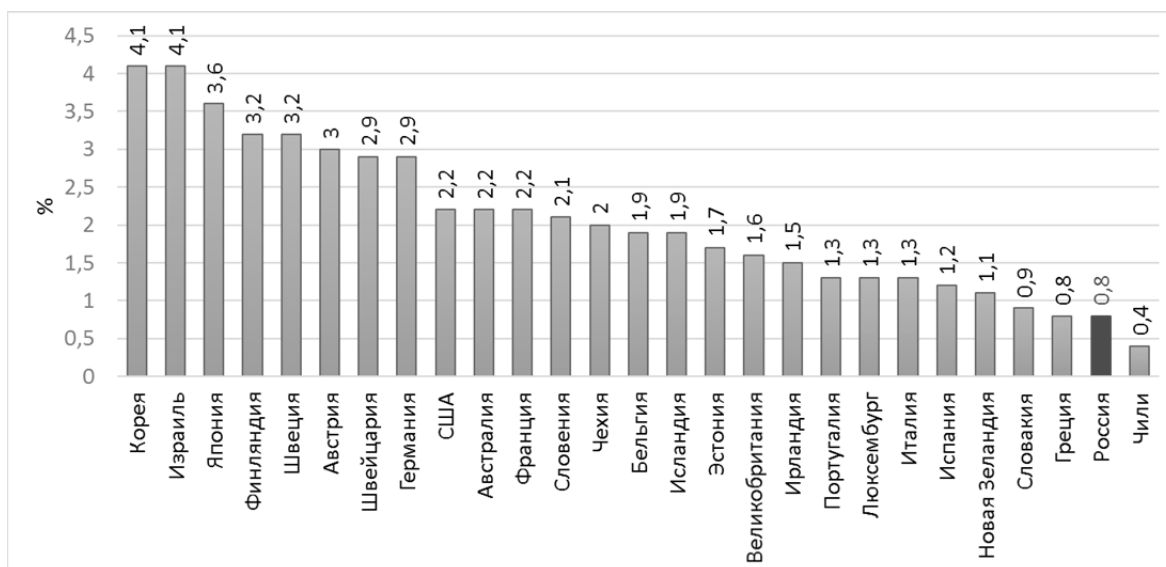


Рис. 3. Доля расходов на гражданские исследования и разработки в структуре ВВП стран – членов ОЭСР

Источник: Доклад Российской академии наук «О состоянии фундаментальных наук в Российской Федерации и важнейших научных достижениях российских ученых в 2016 г.».

Китай. Если в 2004 г. расходы на НИОКР составили 70,1 млрд долл. США, то в 2014 г. этот показатель превысил 368, млрд долл. США, увеличившись за 10 лет в 5,3 раза [2, 3].

Абсолютные масштабы ассигнований на НИОКР в США в 2015 г. достигли 496,8 млрд долл. США, что составляет 26,4% всех мировых расходов на науку [4] (рис. 2).

Чтобы сохранить глобальное технологическое лидерство администрации Д. Трампа предстоит так же, как и администрации Барака Обамы, вкладывать около полутриллиона долларов ежегодно в развитие науки и технологий.

Отношение государства к науке наглядно иллюстрируется ее долей в структуре ВВП. По данным РАН (рис. 3), по этому показателю Россия занимает 26-е место (0,8% ВВП), значительно уступая странам — технологическим лидерам, в которых этот показатель превысил 2% ВВП. В этих странах наука и тесно связанный с ней инновационный сектор экономики рассматриваются как важнейшие источники развития, как системообразующие государственные институты.

Общая картина, судя по докладу ЮНЕСКО, такова. С 2007 по 2013 г. рост расходов на науку составил 30,7%, обогнав рост глобального валового продукта на 20%. На 21% выросло число исследователей, научных публикаций с 2008 по 2014 г. стало больше на 23% [5]. Таким образом, мир надеется на науку и активно ее развивает и США продолжают лидировать в этом.

В логике классической леонтьевской модели «затраты-выпуск» после анализа вложений в науку естественно посмотреть на результаты этих вложений в разных странах.

Начнем с фундаментальных исследований. Их результатом должен быть новый уровень понимания Природы, Общества, Человека. В контексте международных сопоставлений можно посмотреть статистику Международной организации интеллектуальной собственности за 2012 г. (World Intellectual Property Organization — WIPO) по распределению лауреатов Нобелевской премии по странам мира. Лидирующая группа здесь такова: США (317), Великобритания (11), Германия (91), Франция (56), Швеция (30), Япония (23), Швейцария (22), Нидерланды (19), Италия (16), СССР (15), Дания (14), Австрия (13), Израиль (11), Канада (11), Норвегия (10), Бельгия (10), Китай (8), Польша (7), Россия (7) (рис. 4).

Разумеется, эти показатели, включающие премии мира, а также премии по литературе и экономике, достаточно условны. Тем не менее очевидно, что именно США с начала XX в. и по сей день устанавливают «правила игры» в мировом интеллектуальном пространстве и раздают награды в этой области.

В последние годы главным показателем научной деятельности российские чиновники определили число публикаций, упоминаемых в международных базах данных Scopus и Web of Science. Разумеется, это нельзя рассматривать как результат научной деятельности, а, скорее, как характеристику процесса

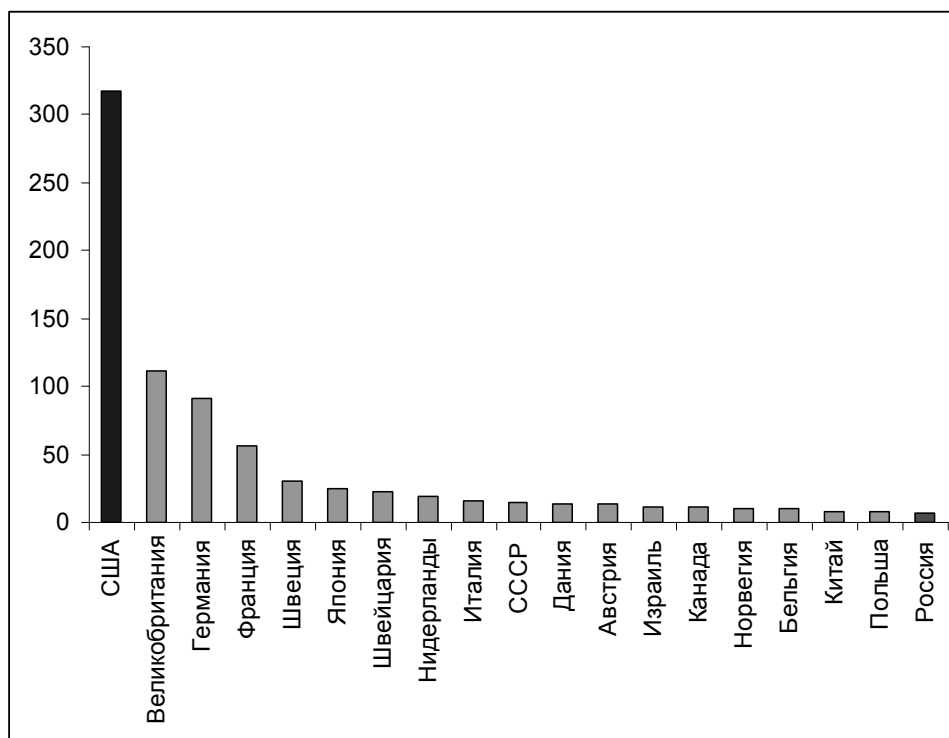


Рис. 4. Число нобелевских лауреатов по странам с 1901 по 2016 г.

Источник: <http://www.nobeliat.ru/countries.php>.

в контексте связей с англоязычными научными журналами. Тем не менее рейтинг стран мира по общему количеству работ, включенных в соответствующие базы данных (в тысячах), выглядит следующим образом: США (212), Китай (90), Япония (47), Германия (46), Великобритания (46), Франция (32), Канада (29), Италия (27), Южная Корея (26), Испания (23), Индия (22), Австралия (21), Нидерланды (16), Тайвань (15), Россия (14) (рис. 5).

Эти данные в целом подтверждают известную мудрость Наполеона о том, что Бог на стороне больших батальонов. Чем больше вложения в науку, тем больше публикуется статей и тем больше вероятность, что среди их авторов окажутся нобелевские лауреаты. Однако отклонение от общей тенденции достаточно точно характеризует научную политику отдельных стран и задачи, которые различные государства ставят перед своими исследователями.

Гораздо более объективной характеристикой, отражающей активность прикладной науки и ее связь с промышленностью, является число регистрируемых патентов.

По данным на 2011 г., опубликованным Организацией интеллектуальной собственности, лидеры здесь (по числу регистрируемых патентов в тысячах): Китай (526), США (504), Япония (342), Южная Корея

(179), Германия (59), Индия (42), Россия (41), Канада (35), Австралия (26), Бразилия (23), Великобритания (22), Франция (17) (рис. 6).

Подобно тому, как промышленность смещается на Восток и «мастерскими мира» становятся Китай, Япония, Южная Корея, Индия, туда же смещается и патентная активность. Как видно по рис. 6, Китай здесь уже опережает США, стремясь стать лидером не только по объему производства, но и в инновационном секторе экономики. Судя по заявлениям Д. Трампа, США будут в ближайшие годы прилагать большие усилия, чтобы сохранить и упрочить свои лидирующие позиции в мире.

Заметим, что в этой номинации Россия выглядит более выигранно, чем в остальных. Переход к инновационному пути развития от нынешней «экономики трубы», о котором руководители нашей страны говорили еще с 2000 г., возможен. По-видимому, российская наука должна сыграть принципиальную роль в том, чтобы изменить место страны в мировом технологическом пространстве (см. таблицу) [6].

Однако здесь есть о чем задуматься и сотрудникам американской администрации, курирующим науку. Китай в данной таблице представлен в каждой из 9 номинаций, несмотря на то, что стратегический курс на форсированное развитие науки и приложение

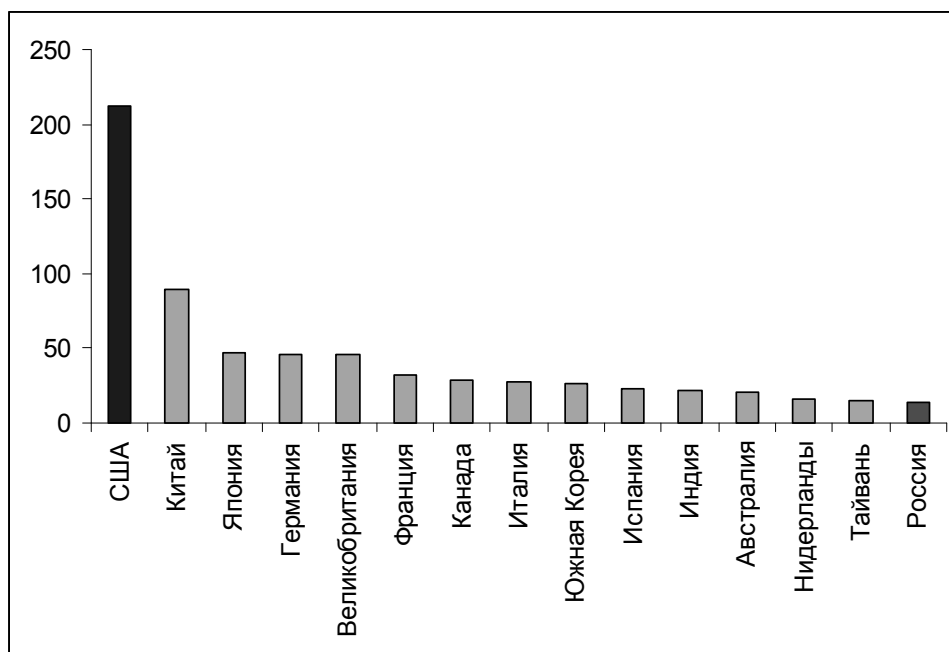


Рис. 5. Общее количество научно-исследовательских статей (в тыс.), опубликованных в рецензируемых научных изданиях, включенных в систему индекса научного цитирования (по состоянию на 2011 г.)

Источник: National Science Foundation. Science and Engineering Indicators, 2014.

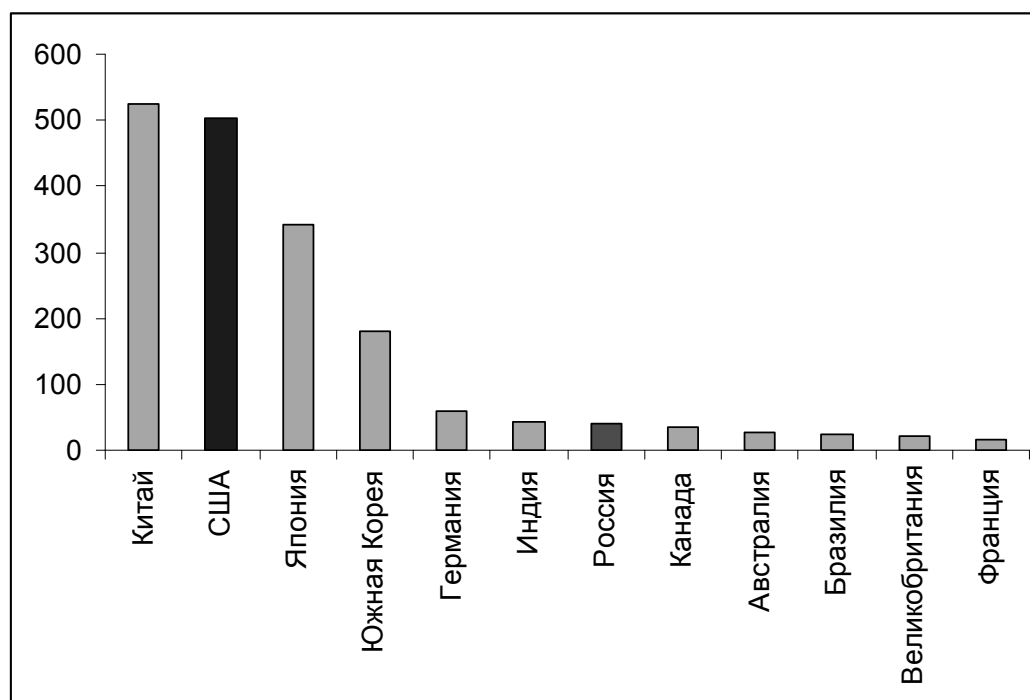


Рис. 6. Рейтинг стран мира по количеству патентов (по состоянию на 2011 г.)

Источник: World Intellectual Property Organization. World Intellectual Property Indicators 2012.

ее результатов был взят руководителями этой страны менее 30 лет назад. И, в отличие от США, у Китая есть очень большие незадействованные ресурсы в этой области.

Длительное время большую роль в разработке научной политики США играл Совет по науке при президенте США [7]. На этот Совет, в частности, были возложены две главные функции.



Страны – глобальные лидеры в девяти технологических областях

Технологическая область	Рейтинги стран-лидеров				
	1	2	3	4	5
Сельское хозяйство, продовольствие	США	Китай	Индия	Бразилия	Япония
Медицина, биотехнологии	США	Велико-Британия	Германия	Япония	Китай
Нанотехнологии, новые материалы	США	Япония	Германия	Китай	Великобритания
Энергетика	США	Германия	Япония	Китай	Великобритания
Оборона, безопасность	США	Россия	Китай	Израиль	Великобритания
Электроника, компьютерная память	США	Япония	Китай	Южная Корея	Германия
Программное обеспечение, управление информацией	США	Индия	Китай	Япония	Германия
Автомобилестроение	Япония	США	Германия	Китай	Южная Корея
Авиация, ж/д транспорт	США	Япония	Китай	Германия	Франция

Первая — ясное представление о корпусе американских исследователей и ученых, мнения и оценки которых президент должен знать, принимая ключевые решения, касающиеся национальной безопасности, крупных научно-технических проектов и ряда других областей. Вторая — немедленное рассмотрение по существу оценок и предложений всех участников важнейших работ, проводимых в США, минуя бюрократическую лестницу и независимо от степени секретности проекта. В частности, благодаря деятельности этого Совета было принято стратегическое решение о создании в США термоядерного оружия вопреки первоначальному мнению президента о ненужности этого проекта.

В свое время выдающийся американский физик, лауреат Нобелевской премии Р. Фейнман был включен в государственную комиссию по расследованию причин катастрофы космического челнока. Ученый сформулировал свое особое мнение [8]. По его мысли, основной причиной катастрофы стало прекращение работы Совета по науке при президенте на определенный срок. И действительно, дальнейшее расследование показало, что до произошедшей аварии исполнителями проекта руководству было направлено три письма, предупреждавших о высокой вероятности аварии и предлагавших конкретные меры, чтобы ее предотвратить. Однако в силу инертности

бюрократической машины они не попали к лицам, принимающим решения. В случае работы комиссии по науке при президенте в штатном режиме этого бы не произошло. Ученых надо уметь слушать и слышать.

Принципиальный вопрос, который сейчас интересует и американское, и мировое научное сообщество, состоит в том, в какой мере научная политика администрации Д. Трампа сохранит преемственность по отношению к политике Б. Обамы.

В начале своего президентства Б. Обама делал акцент на форсированном развитии научных исследований и образования в США, ставил масштабные задачи.

В частности, на ежегодном собрании американской Национальной академии наук 27 апреля 2009 г. Б. Обама говорил: «За последнюю четверть столетия доля ВВП, расходуемая на финансирование естественных наук из федерального бюджета, упала почти в два раза. Мы неоднократно позволяли отменять налоговые льготы на исследования и эксперименты, столь необходимые для развития бизнеса и его инновационной деятельности.

Наши школы отстают от других развитых стран, а в некоторых случаях и от развивающихся стран. наших школьников обгоняют в математике и точных науках школьники из Сингапура, Японии, Англии, Нидерландов, Гонконга, Кореи, других стран. По дан-



ным еще одного исследования, пятнадцатилетние американцы находятся на 25-е месте по математике и на 21-м месте по точным наукам в сравнении со сверстниками из других стран.

И мы стали свидетелями того, как научные результаты намеренно извращались и как научные исследования политизировались с целью продвижения наперед заданных идеологических установок...

Мы знаем, что наша страна способна на лучшее. Полстолетия назад наша страна приняла решение стать мировым лидером в научно-технических инновациях, инвестировать в образование, исследования, инженерное дело; она поставила цель выйти в космос и увлечь каждого своего гражданина этой исторической миссией. То было время крупнейших инвестиций Америки в исследования и разработки. Но с тех пор идущая на них доля национального дохода стала неуклонно падать. В результате, в гонке за великими открытиями нынешнего поколения вперед стали вырываться другие страны.

И для нас пришло время снова стать лидерами... Мы будем выделять более 3 процентов ВВП на исследования и разработки. Мы не просто достигнем, мы превысим уровень космической гонки, вкладывая средства в фундаментальные и прикладные исследования, создавая новые стимулы для частных инвестиций, поддерживая прорывы в энергетике и медицине, улучшая математическое и естественнонаучное образование. Это — крупнейшее вложение в научные исследования и инновации в американской истории.

Только подумайте, чего мы сможем достичь благодаря этому: солнечные батареи, дешевые как краска; «зеленые здания», сами производящие всю энергию, которую потребляют; компьютерные программы, занятия с которыми столь же эффективны, как индивидуальные занятия с учителями; протезы, настолько совершенные, что с их помощью можно будет играть на пианино; расширение знаний о себе и мире вокруг нас. Мы можем это сделать» [9].

Следует отдать должное научной политике администрации Обамы — добиться удалось очень многого и в фундаментальных исследованиях, и в прикладных разработках, и в военных технологиях. Каждая третья научная работа в мире публикуется учеными США и Китая. Среди важнейших достижений прикладной науки следует выделить программу «Геном человека». Стоимость секвенирования (прочтения) генома человека (текста из 3 млрд букв) за 10 лет удалось уменьшить в 20 тыс. раз. Исследование, которое находилось на переднем крае науки, превратилось в стандартный анализ. Это кардинально изменило

медицину, фармацевтику, правоохранительную сферу, ряд военных технологий. Каждый доллар, вложенный в программу «Геном человека», уже принес прибыль в 140 долл. США. И это только начало. Очевидно, администрация Д. Трампа будет опираться на огромный научно-технический задел предыдущих лет.

В США создана и развивается *инновационная экономика, или экономика знаний*. В России все теоретические подходы к переходу на инновационный путь развития были разработаны к началу текущего века [10–13], обсуждены на общем собрании РАН научным сообществом [14] и представлены руководству страны. Тем не менее, несмотря на многочисленные решения, принимаемые на самом высоком уровне, интенсивную работу исполнительных органов власти, госкорпораций, институтов развития, задача еще далека от своего решения.

Проблема, на наш взгляд, заключается в том, что при разработке стратегий, доктрин, программ инновационного развития и т.д. обычно упускают два ключевых фактора [15].

Во-первых, инновации не рождаются по приказу, а являются продуктом личной инициативы. Поэтому необходимо стимулировать индивидуальное научное творчество, обеспечивающее появление большого количества принципиально новых научных результатов, изобретений, рацпредложений, заявок, инициатив. Есть большой советский, американский, японский, израильский опыт, показывающий, как организовать эту работу в разных условиях и социальных системах. И одно из главных условий — людям должно быть интересно этим заниматься и они должны видеть результаты своих усилий. И деньги как стимул к работе здесь играют не главную роль: чтобы много зарабатывать, надо действовать иначе и, как правило, в других сферах.

Второе, не менее важное обстоятельство — механизм отбора лучшего из этого инновационного потока, т.е. экспертиза. В Кремниевой долине из 1000 проектов венчурные фонды поддерживают в среднем 7. Через мелкое сито научной, технологической, маркетинговой, патентной и иных экспертиз проходят немногие. Но именно это и позволяет снизить риск инвесторов до приемлемого уровня.

Высококачественная экспертиза является главной частью национальной инновационной системы (НИС) США. Очень важно наличие экспертов высокого уровня во всех сферах жизнедеятельности. Здесь необходимо отметить, что экономия на экспертизе может привести в перспективе к крайне неблагоприятным последствиям. В этом плане российские



подходы принципиально отличаются от зарубежных. Так, например, если ориентироваться на зарубежные стандарты, то всего бюджета РАН хватит на проведение экспертиз максимум двух федеральных целевых программ. А в соответствии с госзадаaniem таких экспертиз должно быть проведено несколько сотен в течение года.

Сильной стороной американской науки является более 200 мозговых центров, в которых проектируется будущее. Под таким проектированием понимается мониторинг, исследование, моделирование возможных сценариев развития изучаемых систем, анализ коридора возможностей, целей, которые могут быть поставлены перед управляющими структурами, и малых изменений в сегодняшнем дне, которые могут изменить траектории крупных компаний, отраслей промышленности, цивилизаций и человечества в целом в 20–30-летней перспективе [16].

Лидером в этом направлении является корпорация RAND, в которой работает более пяти тысяч сотрудников — системных аналитиков, инженеров, социологов, военных, экономистов, специалистов в области математического моделирования и компьютерных наук, а также других исследователей и экспертов, являющихся лидерами в своих областях. Эта корпорация дает прогнозы для американского правительства, других государственных структур, крупных компаний.

Очень сильным инструментом воздействия на американское и мировое общественное мнение является публикация результатов, аналитики, прогнозов для массового читателя, зрителя, слушателя. В результате этого ученые не только представляют будущие изменения, но и во многом создают их. Ряд идей и концепций, доктрин сознательно тиражируется, пропагандируется, их делают трендом и «очевидностью». В качестве примера можно привести концепцию Ф. Фукуямы о «конце истории», обезоруживающую оппонентов Америки идеологически, или теорию «столкновения цивилизаций» С. Хантингтона [17], ориентирующую страны и регионы не на диалог, а на силовое противоборство, в котором США имеют большие шансы на успех.

В качестве еще одного наглядного примера этой стороны научных исследований и аналитики можно привести книгу Д. Фридмана, директора частной разведывательно-аналитической организации STRATFOR.

Приведем несколько его оценок (уже оказавших значительное влияние на экспертное сообщество): «США лишь набирают силу. XXI столетие станет веком Америки... Есть много ответов на вопрос, почему экономика США столь сильна, но самый простой их

них — военная мощь этой страны... Америка — это юная культура, со свойственной ей неуклюжестью, прямоотой, порой жестокостью и частыми случаями глубоких противоречий... каждая из этих характеристик пригодна для описания США, но, как и Европа в XVI в., Соединенные Штаты, несмотря на кажущуюся неумелость своих поступков, будут действовать с предельной эффективностью».

По прогнозу Фридмана, бессубъектная и не способная давать ответы на геополитические вызовы Европа утратит свое значение. Китайский рост представляется ему мыльным пузырем, который лопнет в ближайшем времени. Большое геополитическое будущее ждет Японию, Турцию, Польшу, Мексику [18].

Следует обратить внимание на прогноз Фридмана для России. По его оценке, наша страна восстанавливает контроль над постсоветским пространством в 2020-е гг. «К 2015–2020 году российская военная мощь станет вызовом для любой державы, пытающейся проецировать силу в этот регион. Даже для США... глобальная конфронтация низкой активности развернется к 2015 году и усилится к 2020 г. Ни одна из сторон не рискнет воевать, но обе они будут маневрировать. Внутренние проблемы, особенно на юге, будут отвлекать внимание России от Запада. В конце концов, страна развалится и без войны (как уже развалилась в 1917 г., и это произошло снова в 1991 г.). А после 2020 г. рухнет военная мощь России» [18].

Учитывая, что этот прогноз был опубликован в 2009 г., канва последующих 8 лет (с учетом погрешности в сроках, характерной для таких прогнозов), прочерчена достаточно четко. Но Фридман не одинок в подобных оценках, и, по-видимому, для них есть основания. Поэтому повестка России сегодняшнего дня — дать адекватный ответ на эти вызовы.

Таким образом, в США существует хорошо развитая система экспертизы научно-технических проектов, стратегического прогноза и проектирования будущего. Эти системы эффективно используются американской администрацией, государственными органами и крупными компаниями.

Наш мир становится все более рефлексивным. Это означает, что мы вновь и вновь попадаем в реальность «самосбывающихся прогнозов». Мы оказываемся там, где предполагалось, или там, где боялись очутиться. Действует во все большем масштабе хорошо известный *эффект Эдина* (царь Фив, решив узнать судьбу родившегося младенца, обратился к дельфийскому оракулу, а сделанный прогноз ему очень не понравился, и поэтому он начал действовать, чтобы зловещее предсказание не исполнилось, но сами его действия



уже оказывались частью трагической череды событий). Прогноз сейчас является большой силой.

Греки верили в рок, судьбу, полную определенность, в волю богов, которую человек изменить не в силах. Мы старше греков. И один из важных выводов нелинейной науки состоит в том, что будущее неединственно. В точках бифуркации мы можем открывать различные двери и входить в один из вариантов будущего. Это можно делать либо случайно, полагаясь на «авось», либо управляя «по ситуации», либо понаполеоновски, считая, что «война план покажет». Но можно и иначе, понимая, между чем реально делается выбор и какую цену за него придется заплатить. Для этого и нужна наука.

Оружием против одной технологии должна быть другая технология, прогноз — против прогноза, один вариант будущего — против другого.

К сожалению, современной и адекватной системы прогнозирования в России нет. Подтверждением этого является тот факт, что за последние 10 лет не сбылся ни один прогноз экономического развития страны, а уж сколько раз экономика достигала «дна» и подсчитать трудно. Главная проблема заключается в том, что государство добровольно отказалось от диалога с учеными, отдав этот важнейший вид деятельности на откуп группам энтузиастов, как правило, не владеющих современными технологиями прогнозирования. Хотя в США, Японии, других развитых странах этим последовательно, система-

тически в течение многих лет занимаются группы специалистов, которые совершенствуют методики и алгоритмы. Аналогичный опыт был и в СССР, когда под руководством академика В.А. Котельникова была разработана «Комплексная программа научно-технического прогресса», многие положения которой актуальны и до сих пор. Тем не менее, даже закрепив законодательно за Российской академией наук экспертные и прогнозные функции, государство не обеспечивает необходимого финансирования, передавая средства в привилегированные вузы и другие аффилированные структуры.

Идея создать в нашей стране современный междисциплинарный центр стратегического прогноза, на разработки которого могли бы опираться руководители страны, неоднократно высказывалась ведущими российскими учеными. К сожалению, этот вопрос не решен до сих пор. Более того, разработка Стратегического прогноза, наличие которого предусмотрено Законом «О стратегическом планировании», выявила многие методические и организационные проблемы, которые не могут быть решены в существующей системе исполнительной власти без привлечения научного сообщества. В сложившейся ситуации наиболее рациональным и эффективным способом решения проблемы является позиционирование Российской академии наук как основной структуры, отвечающей за проведение прогнозных исследований по широкому кругу вопросов.

Литература

1. Тоффлер Э. Война и антивоенная: Что такое война и как с ней бороться. Как выжить на рассвете XXI века. М.: АСТ: Транзиткнига, 2005. С. 51–52.
2. Шадиева Д. Анализ мировых тенденций финансирования инновационной деятельности [Электронный ресурс]. URL: <http://mirec.ru/2016-02/analiz-mirovykh-tendentsiy-finansirovaniya-innovatsionnoy-deyatelnosti>.
3. Миндели Л.Э., Черных С.И. Финансирование фундаментальных исследований в России. М.: ИПРАН РАН, 2017.
4. Доклад «О состоянии фундаментальных наук в Российской Федерации и важнейших научных достижениях российских ученых в 2016 г.» [Электронный ресурс] URL: <http://www.ras.ru/FStorage/Download.aspx?id=6beda204-5057-4ca1-b959-cc85aae41566>.
5. UNESCO. Science Report: forwards 2030. Available at: <http://en.unesco.org/USR-contents>.
6. Доклад «О состоянии фундаментальных наук в Российской Федерации и о важнейших научных достижениях, полученных российскими учеными в 2014 году». М.: РАН, 2015.
7. Наука по-американски. Очерки истории. М.: Новое литературное обозрение, 2014.
8. Фейнман Р. Не все ли равно, что думают другие? М.: АСТ, 2014.
9. Обама Б. Наука нужна как никогда раньше [Электронный ресурс]. URL: <http://trv-science.ru/2009/05/26/obama-nauka-nuzhna-kak-nikогда-ranshe/>.
10. Дынкин А.А., Иванова Н.И. Инновационная экономика. М.: Наука, 2003.
11. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. М.: Наука, 2002.
12. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М.: Наука, 2006.
13. Иванов В.В. Инновационная парадигма XXI. 2-е изд. М.: Наука, 2015.



14. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестник РАН. 2003. № 5.
15. Иванов В.В., Малинецкий Г.Г. Россия: XXI век. Стратегия прорыва. Технологии. Образование. Наука. 2-е изд. М.: ЛЕНАНД, 2017.
16. Диксон П. Фабрики мысли. М.: ООО «Издательство АСТ», 2004.
17. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. М.: АСТ, 2014.
18. Фридман Д. Следующие 100 лет: прогноз событий XXI века. М.: Эксмо, 2010. С. 44–46.
19. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002.

References

1. Toffler Je. War and anti-war: What is war and as to fight against it. How to survive at sunrise the 21st century [Вojna i antivojna: Chto takoe vojna i kak s nej borot'sja. Kak vyzhit' na rassvete XXI veka]. Moscow, AST: Tranzitkniga, 2005, pp. 51–52 (in Russian).
2. Shadieva D. Analysis of world tendencies of financing of innovative activity [Analiz mirovykh tendencij finansirovanija innovacionnoj dejatel'nosti]. Available at: <http://mirec.ru/2016-02/analiz-mirovykh-tendentsiy-finansirovaniya-innovatsionnoy-deyatelnosti> (in Russian).
3. Mindeli L. Je., Chernyh S.I. Financing of basic researches in Russia [Finansirovanie fundamental'nyh issledovanij v Rossii]. Moscow, IPAN RAN, 2017 (in Russian).
4. The report "About a condition of fundamental sciences in the Russian Federation and the most important scientific achievements of the Russian scientists in 2016" [Doklad «O sostojanii fundamental'nyh nauk v Rossijskoj Federacii i vazhnejshih nauchnyh dostizhenijah rossijskih uchenyh v 2016 g.»]. Available at: <http://www.ras.ru/FStorage/Download.aspx?id=6beda204-5057-4ca1-b959-cc85aae41566> (in Russian).
5. UNESCO. Science Report: forwards 2030. Available at: <http://en.unesco.org/USR-contents>.
6. The report "About a condition of fundamental sciences in the Russian Federation and about the major scientific achievements received by the Russian scientists in 2014" [Doklad «O sostojanii fundamental'nyh nauk v Rossijskoj Federacii i o vazhnejshih nauchnyh dostizhenijah, poluchennyh rossijskimi uchenymi v 2014 godu»]. Moscow, RAN, 2015 (in Russian).
7. Science in American. History sketches [Nauka po-amerikanski. Oчерki istorii]. Moscow, Novoe literaturnoe obozrenie, 2014 (in Russian).
8. Fejnman R. Whether everything is equal that others think? [Ne vse li ravno, chto dumajut drugie?]. Moscow, AST, 2014 (in Russian).
9. Obama B. The science is necessary more than ever earlier [Nauka nuzhna kak nikogda ran'she]. Available at: <http://trv-science.ru/2009/05/26/obama-nauka-nuzhna-kak-nikogda-ranshe/> (in Russian).
10. Dynkin A.A., Ivanova N.I. Innovative economy [Innovacionnaja jekonomika]. Moscow, Nauka, 2003 (in Russian).
11. Ivanova N.I. National innovative systems [Nacional'nye innovacionnye sistemy]. Moscow, Nauka, 2002 (in Russian).
12. Golichenko O. G. National innovative system of Russia: state and ways of development [Nacional'naja innovacionnaja sistema Rossii: sostojanie i puti razvitija]. Moscow, Nauka, 2006 (in Russian).
13. Ivanov V.V. Innovative paradigm of XXI (2nd prod.) [Innovacionnaja paradigma XXI (2-e izd.)]. Moscow, Nauka, 2015 (in Russian).
14. Makarov V.L. Economy of knowledge: lessons for Russia [Jekonomika znaniy: uroki dlja Rossii]. *Vestnik RAN — the Bulletin of RAS*, 2003, no. 5 (in Russian).
15. Ivanov V.V., Malineckij G.G. Russia: 21st century. Strategy of break. Technologies. Education. Science [Rossija: XXI vek. Strategija proryva. Tehnologii. Obrazovanie]. Nauka. Izd. 2-e. Moscow, LENDAND, 2017 (in Russian).
16. Dikson P. Factories of a thought [Fabriki mysli]. Moscow, ООО «Izdatel'stvo AST», 2004 (in Russian).
17. Hantington S. Collision of civilizations [Stolknovenie civilizacij]. Moscow, AST, 2014 (in Russian).
18. Fridman D. Next 100 years: forecast of events of the 21st century [Sledujushhie 100 let: prognoz sobytij XXI veka]. Moscow, Jeksmo, 2010, pp. 44–46 (in Russian).
19. Kondrat'ev N.D. Big cycles of an environment and theory of anticipation [Bol'shie cikly kon#junkтуры i teorija predvidenija]. Moscow, Jekonomika, 2002 (in Russian).

УДК 339.5
JEL F13

О перспективах мегарегиональных торговых соглашений

ПОРТАНСКИЙ АЛЕКСЕЙ ПАВЛОВИЧ,

канд. экон. наук, профессор факультета мировой экономики и мировой политики, НИУ ВШЭ, ведущий научный сотрудник, ИМЭМО РАН, Москва, Россия
portanskiy@gmail.com

Аннотация. В статье рассмотрены известные на сегодняшний день мегарегиональные соглашения (МРТС) — ТТИП, ТТП, ВРЭП, СЕТА, партнерство ЕС — Япония. Выявлены мотивы сближения участников этих МРТС, а также противоречия. В частности, обращено внимание на различие подходов к дальнейшей либерализации торговли между США, с одной стороны, и ЕС, Канадой и Японией — с другой. Сделаны предположения относительно ближайших перспектив их МРТС.

Ключевые слова: мегарегиональные торговые соглашения; WTO; МРТС; ТТИП; ТТП; ВРЭП; СЕТА; экономическое партнерство ЕС — Япония.

About the Prospects of Megaregional Trade Agreements

PORTANSKY A.P.,

PhD In Economics, Professor, Faculty of World Economy and World Politics, HSE Higher School of Economics, Leading Researcher, IMEMO RAS, Moscow, Russia
portanskiy@gmail.com

Abstract. The article deals with megaregional trade agreements TTIP, TPP, RCEP, CETA, JEEPA/JEFTA. Special attention is drawn to the explanation of convergence of participants as well as to the contradictions among them. In particular, the author emphasizes the differences between the US, from the one side, and EU, Canada, Japan, from the other side, in the approaches to further trade liberalization. The author have also made assumptions about immediate prospects of MRTA.

Keywords: megaregional trade agreements; WTO; MRTA; TTIP; TPP; RCEP; CETA; JEEPA/JEFTA.

Термин «мегарегиональные торговые соглашения» (МРТС) утвердился относительно недавно — в последние 3–5 лет — и обязан своим появлением формированию трех известных партнерств: Транстихоокеанского (ТТП/ТРП), Трансатлантического торгового и инвестиционного (ТТИП/ТТИР) и Всеобъемлющего регионального экономического (ВРЭП/РСЕР). Появление МРТС, с точки зрения автора, обусловлено, прежде всего, экономическими причинами, хотя в случае отдельных партнерств можно говорить о значительной роли политических соображений.

В XX в. в течение почти всей его второй половины общие правила торговли определяли Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ-1947). При

этом задачи регулирования товарообмена сводились к формуле «Произведи товар у себя — продай его за рубежом». В XXI в. характер торговли стал кардинально меняться — речь уже идет о пересечении границ не только товарами и услугами, но и целыми производствами. Соответственно, этот процесс предполагает наряду с товарными потоками через границы также и потоки инвестиций, идей, ноу-хау, рабочей силы. Следовательно, необходим обновленный свод «дорожных правил».

Пришедшая в конце XX столетия на смену ГАТТ-1947 Всемирная торговая организация справляется с задачей генерирования новых «дорожных правил» далеко не в полной мере. К примеру, дефицит современных правил на многостороннем уров-

не ощущается в таких областях, как: регулирование торговли в рамках глобальных цепей добавленной стоимости (GVC), использование «зеленой энергии», международное инвестирование, валютная политика и пр. Дефицит этих правил приводит к снижению эффективности ВТО.

Однако ни мировой экономической кризис, ни тупик торговых переговоров Дохийского раунда не могли отменить важнейший императив глобальной экономики — движение в сторону дальнейшей либерализации, которая, в свою очередь, требует создания необходимых для изменившихся условий правил торговли. Данный императив восходит к важнейшим выводам о природе капитализма, содержащимся в «Капитале» К. Маркса: «Постоянная потребность в расширении рынка для сбыта продукции гонит буржуазию по всей поверхности земного шара» [1]. В условиях глобальной экономики и торговли XXI в. этот императив должен означать, что если новые правила не генерируются на многостороннем уровне, то они неизбежно будут выработаны за рамками ВТО.

Именно по этой причине переговорная активность к началу XXI в. заметно сместилась с многостороннего на региональный уровень с целью выработки и заключения региональных/преференциальных торговых соглашений (РТС/ПТС), содержащих новые нормы регулирования. В результате в последние годы де-факто происходило снижение тарифов и открытие рынков в рамках РТС/ПТС в двустороннем и даже в одностороннем порядке, т.е. повсюду, кроме многостороннего формата.

Рассмотрим перечисленные выше МРТС по отдельности.

Транстихоокеанское партнерство

Серьезным прорывом в создании правил торговли за рамками ВТО явилось подписание 12 странами АТР 4 февраля в Окленде (Новая Зеландия) Соглашения о Транстихоокеанском партнерстве (ТРП/ТТП). Соглашение о ТТП основывается на принципах ГАТТ/ВТО, что является еще одним подтверждением проявляющейся на практике взаимодополняемости регионального и многостороннего форматов. Важнейшими базовыми принципами ТТП являются принципы Национального режима и режима наибольшего благоприятствования (РНБ).

Краткий анализ положений Соглашения и ТТП [2] подтверждает, что в рамках Партнерства удалось выработать договоренности совершенно нового типа, содержащие самые высокие из известных сегодня в международной торговле стандарты и нормы. В пла-

не выработки правил ТТП двинулось заметно дальше достижений ВТО. В частности, выработаны новые нормы в сфере финансовых и телекоммуникационных услуг, международного инвестирования, конкурентной политики, электронной торговли, передвижения персон в сфере бизнеса, трудовых стандартов, окружающей среды, разрешения споров между инвестором и государством, а также в сфере валютной политики.

В будущем, после вступления в силу Соглашения о ТТП, мировая торговля непременно столкнется с последствиями этого события. Предсказать эти последствия заранее вряд ли возможно, но некоторые принципиальные моменты очевидны уже сейчас. На 12 стран, изначально подписавших соглашение о ТТП, по существующим оценкам, приходится около 30% мировой торговли. При увеличении числа участников Соглашения (что весьма вероятно), их совокупная доля в мировой торговле, соответственно, еще возрастет. Если же между государствами, доля которых в мировой торговле превысит 1/3, будут действовать правила и стандарты более высокого уровня, чем в рамках ВТО, и при этом степень либерализации рынков будет выше, это неизбежно окажет ощутимое системное воздействие на международную торговлю. Данное воздействие может выражаться в коллизии норм многостороннего регулирования и норм мегарегионального торгового соглашения — в данном случае ТТП, — если при этом не удастся обеспечить гармонизацию правил и норм между двумя форматами.

Реализация ТТП стала одним из основных пунктов в повестке второго срока президента Обамы. При этом Вашингтон открыто указывает на свою лидирующую роль в проекте и на одну из важнейших его целей — сдерживание Китая. В то же время, придерживаясь минимальной политкорректности, Белый дом никогда не заявлял прямым текстом, что путь в ТТП для Китая закрыт. Осенью 2015 г. госсекретарь Джон Керри даже официально пригласил Пекин, а также Москву присоединиться к партнерству. Однако еще до этого громкого заявления США однозначно давали понять Китаю, что для участия в ТТП ему необходимо пройти через предварительные договоренности с Вашингтоном. Администрация президента Обамы вплоть до осени 2016 г. доказывала исключительную стратегическую важность Партнерства. ТТП рассматривалось как ключевой элемент сохранения престижа и влияния США в Азии.

Итак, в своей позиции по проекту ТТП Соединенные Штаты при администрации Б. Обамы вполне ясно и недвусмысленно заявили о решимости оставаться мировым лидером на ближайшие десятилетия XXI в.



Однако избрание в ноябре 2016 г. Дональда Трампа новым президентом Соединенных Штатов кардинально изменило ситуацию с ТТП как в самих США, так и в рамках всего партнерства. Одним из первых президентских указов Трампа США были выведены из ТТП, что поставило под вопрос сохранение Вашингтоном в будущем лидирующей роли как в АТР, так и в мировой торговле в целом. После выхода США из ТТП у 11 стран — участниц партнерства возникли разные по степени оптимизма подходы и взгляды на будущее ТТП.

Тем не менее выход США из Партнерства не нарушил процесс ратификации Соглашения, и к началу лета 2017 г. документ был ратифицирован парламентами Японии и Новой Зеландии. А в мае того же года в ходе конференции министров торговли стран АТЭС в Ханое участники Партнерства провели встречу в формате ТТП-11, на которой рассмотрели варианты движения вперед в новой ситуации [3]. Таким образом, есть основания полагать, что у ТТП сохраняются шансы на полноценную реализацию в течение ближайших лет.

Всеобъемлющее экономическое региональное партнерство

Другим масштабным мегарегиональным проектом в АТР является Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство (ВРЭП), которое включает 10 государств АСЕАН: Бруней, Камбоджа, Индонезия, Лаос, Малайзия, Мьянма, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Вьетнам и шесть государств АТР, с которыми у первых есть соглашения о зоне свободной торговли: Австралия, Китай, Индия, Япония, Республика Корея, Новая Зеландия. По составу участников видно, что часть стран ВРЭП одновременно участвует в ТТП. Если учесть, что в первое партнерство вошли США, но не вошел Китай, а во втором, наоборот, нет США, но есть Китай, то это уже дает основания считать эти группировки соперничающими.

Переговоры по ВРЭП начались в 2012 г. О степени ожидаемого воздействия будущей возможной сделки говорит тот факт, что на 16 стран-участниц приходится половина населения планеты и около трети мирового ВВП. Повестка Партнерства включает помимо снижения барьеров в торговле товарами вопросы инвестирования, конкурентной политики, защиты прав интеллектуальной собственности, электронной торговли, правил происхождения, санитарных и фитосанитарных мер. Это говорит о том, что положения ВРЭП также могут оказаться более продвинутыми, чем нормы ВТО, как это произошло в случае с ТТП.

Как следует из документов министерской встречи стран — участниц ВРЭП на Филиппинах 3–4 ноября 2016 г., в течение последнего квартала 2016 г. на переговорах был отмечен прогресс, и они вероятно могут быть завершены в 2017 г. [3]. При этом участники намерены принять финальный перечень документов по принципу «единого пакета», что соответствует практике ВТО.

Если в формировании ТТП роль лидера бесспорно принадлежала США, то в случае ВРЭП, согласно распространенному мнению, на такую роль претендует Китай. Однако действительные мотивы Пекина, как представляется, глубже. Китайское руководство с заметным беспокойством восприняло сделанные Д. Трампом в ноябре 2016 г. заявления о намерении резко повысить торговые барьеры перед импортом из Китая и Мексики, что могло нанести весьма серьезный ущерб обеим странам. В этой связи в рамках ноябрьского форума АТЭС в Лиме Председатель КНР Си Цзинпин перед встречей с президентом США Б. Обамой специально высказался об особой важности американско-китайских отношений и необходимости работать совместно для укрепления сотрудничества [4].

Вместе с тем китайское руководство все-таки было вынуждено исходить из вероятности принятия администрацией Трампа жестких протекционистских мер, в частности, в торговле с Китаем. Это и является, по сути, важнейшим экономическим мотивом желания Пекина достичь в возможно более сжатые сроки соглашения по ВРЭП, предусматривающего установление зоны свободной торговли в рамках Партнерства, что в той или иной степени могло бы компенсировать возможные потери от экспорта в США. В этом смысле стремление Пекина к лидерству в АТР, при всей его важности, можно считать вторичным в сравнении с задачей обеспечения экспортных возможностей для китайских производителей.

Трансатлантическое торговое инвестиционное партнерство

Согласно начальному замыслу ТТИП было призвано стать самым комплексным и масштабным региональным соглашением по либерализации торговли в первой трети XXI в., на участников которого будет приходиться не менее 40% мировой торговли и около 50% глобального ВВП. Важнейшая особенность ТТИП — ярко выраженная политическая составляющая. Как заявила еще в начале переговорного процесса в 2013 г. официальный представитель Государственного департамента США Виктория Нундланд, ТТИП это больше чем торговое соглашение —



«это политическая ставка, которую партнеры делают друг на друга и на свое общее будущее» [5].

Наиболее часто приводимые данные независимых исследований последствий реализации ТТИП сводятся к следующему: ежегодный рост экономики ЕС увеличится на 120 млрд евро, экономики США — на 90 млрд евро, остальных экономик мира — на 100 млрд евро. Согласно предварительным расчетам экспорт США должен возрасти на 4,58%, импорт — на 3,11%, соответственно экспорт ЕС вырастет на 3,17%, импорт — на 2,02%. ВВП США увеличится на 0,37%, ЕС — на 0,28% [6]. Кроме того, ТТИП может способствовать созданию дополнительных 2 млн рабочих мест в мире. Тем не менее в 2014–2016 гг. в странах Евросоюза нарастала волна критики ТТИП.

Весьма негативную картину последствий создания ТТИП для Евросоюза представил в 2014 г. американский университет Тафтса (*Tufts University*). Как полагает исследователь этого университета Дж. Капальдо (*Jerolim Capaldo*), Европа может столкнуться с целым рядом нежелательных эффектов торгового и инвестиционного партнерства с США, таких как потери в показателях ВВП и чистого экспорта, сокращение доходов работающих и сокращение рабочих мест, сокращение правительственных расходов, усиление финансовой нестабильности [7].

Важнейшим, если не главным, приоритетом ТТИП должны стать гармонизация и устранение нетарифных барьеров, ибо тарифные барьеры в торговле между ЕС и США и так давно уже существенно снижены — в ЕС до уровня около 5%, а в США — 3,5%. По данным исследований, около 80% прогнозируемого роста благосостояния должны быть получены в результате гармонизации, взаимного признания или ликвидации регулятивных положений, стандартов и норм. Главная сложность заключается в том, как отличить ненужные регулятивные нормы от действительно необходимых. Эксперты признают, что в сфере регулирования сохраняются риски и можно предположить, что именно здесь, вероятно, заключалась основная причина закрытости переговорного процесса вплоть до 2015 г., который почти на всех этапах оставался крайне сложным и чувствительным.

Серьезные опасения испытывают европейские агропроизводители, ожидая снижения стандартов качества продуктов питания на общем рыночном пространстве и вытеснения их продукции более дешевыми и менее качественными товарами американских поставщиков. Если в США сокращение роли государства в регулировании обосновывается

интересами свободы предпринимательства, то в ЕС не готовы отказаться от целого ряда жестких ограничений и правил, стандартов, экологических норм. И это явилось поводом для масштабных протестов против ТТИП в 2016 г., организованных, главным образом, движением «Гринпис» [8].

С начала 2016 г. ряд европейских политиков один за другим высказали озабоченность последствиями ТТИП для стран ЕС. В мае 2016 г. довольно жесткое заявление сделал французский президент Ф. Олланд, подчеркнувший, что он никогда не примет сделку в ее нынешнем виде, ибо содержащиеся в проекте документа положения противоречат интересам Франции и других стран Европы.

Особая озабоченность европейских критиков ТТИП связана с появлением новой институциональной структуры в рамках Партнерства — органа по разрешению споров «инвестор — государство», функционирование которого чревато серьезными последствиями для малых государств ЕС, которые не имеют достаточных ресурсов в противостоянии с крупными американскими корпорациями. Как подчеркнул Председатель Европейской комиссии Ж.-К. Юнкер, он не приемлет ситуации, при которой в странах — членах Евросоюза компетенция национальных судов оказалась бы ограниченной. Одновременно Юнкер заявил о невозможности принести в жертву «на алтарь свободной торговли» европейские стандарты безопасности продуктов питания и персональных данных. С аналогичными серьезными предупреждениями выступил в 2015 г. и бывший британский премьер-министр Д. Кэмерон до референдума о выходе Британии из ЕС [9]. Кстати, перспективы ТТИП резко осложнили результат британского референдума по вопросу дальнейшего членства в ЕС.

О реальном состоянии переговоров по ТТИП стало известно после предпоследнего 14-го раунда переговоров ЕС — США начале июля 2016 г. в Брюсселе. Как выяснилось из откровенного высказывания в СМИ германского вице-канцлера З. Габриэля в конце августа 2016 г., по итогам 14-го раунда, в действительности до конца не согласован текст ни одной из 27 глав документа [10]. Минимальный прогресс достигнут в областях субсидий, энергетики, сырьевых товаров, торговли текстилем, антикоррупционных норм и в целом в институциональной сфере. Брюссель также потребовал договоренности о регулировании финансовых рынков, доступа к американскому рынку правительственных закупок. В начале октября 2016 г. в Нью-Йорке прошел следующий 15-й раунд переговоров по ТТИП, который был отмечен попытками



достижения прогресса, однако в целом перспектива переговоров осталась неясной.

Избрание Д. Трампа президентом США осенью 2016 г. внесло новые неопределенности и проблемы в перспективы ТТИП, которые обусловлены не только его негативным отношением к участию США в мегапроектах, но и стремлением реформировать отношения с Европой на двустороннюю основу, фактически свернув отношения с Брюсселем. Такая позиция нового президента США сильно встревожила лидеров Евросоюза. Показательным негативным жестом новой американской администрации в отношении Евросоюза явилось назначение на пост посла США в ЕС Т. Мэллока, открыто заявлявшего о своем пессимизме в отношении дальнейшего существования Евросоюза и, как следствие, — бесперспективности переговоров США — ЕС о ТТИП.

Визит Д. Трампа в Европу в мае 2017 г., его участие в саммитах «семерки» и НАТО, двусторонние встречи с лидерами стран ЕС обнаружили целый ряд разногласий между США и Евросоюзом по вопросам торговли, изменения климата, совместной обороны и др. В таких условиях перспективы возобновления переговоров по ТТИП еще более сужаются. С другой стороны, у Евросоюза на момент последнего переговорного раунда осенью 2016 г. обозначился ряд весьма глубоких претензий к США, суть которых состоит в требовании принципиального пересмотра позиции США на переговорах по Партнерству с учетом описанных выше разногласий. Таким образом, к середине 2017 г. перспективы возобновления переговоров по ТТИП оставались неопределенными.

Тем не менее, несмотря на явное ухудшение обстановки вокруг ТТИП после избрания Трампа и недовольство Брюсселя общим подходом Вашингтона к проекту за предыдущий период, по мнению автора, целесообразно исходить из того, что рано или поздно переговоры по Партнерству будут продолжены. Подтверждением тому можно считать смягчение позиции Трампа после встречи с канцлером Германии А. Меркель в апреле 2017 г., когда он допустил, что вопрос о продолжении переговоров по ТТИП требует изучения.

Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение

Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение между ЕС и Канадой СЕТА было подписано в Брюсселе 30 октября 2016 г. Согласно совместному заявлению Председателя Еврокомиссии Ж.-К. Юнкера и премьер-министра Канады Дж. Трюдо от 8 июля

2017 г., вступление в силу соглашения на временной основе должно состояться 21 сентября 2017 г. Это означает, что вступят в силу те положения документа, которые связаны с компетенцией Брюсселя, т.е. 90% всей сделки. Что касается остающихся 10%, в частности таких чувствительных для государств — членов ЕС пунктов, как защита инвестиций и создание системы инвестиционных судов, то для этого требуется ратификация Соглашения во всех национальных и региональных парламентах стран Евросоюза, на что может уйти около двух лет [11].

СЕТА можно считать одним из наиболее современных соглашений, которое включает положения о трудовых нормах, стандартах защиты окружающей среды, устойчивом развитии. Важно отметить, что, как и в первом из подписанных МРТС — ТТП, в СЕТА провозглашается приверженность базовым принципам ВТО — РНБ и национальному режиму в первую очередь. Соглашение предусматривает устранение 99% существующих между партнерами импортных тарифов, а общий объем взаимной торговли, по оценкам, должен увеличиться на 20%. Прогнозируется общее нарастание экономической активности как в Канаде, так и в странах Евросоюза. К наиболее важным нововведениям соглашения (помимо упразднения 99% тарифов) следует отнести такие, как: разработка единых стандартов соответствия, доступ к рынку государственных закупок на условиях транспарентности (что особенно важно для действий компаний ЕС в Канаде), защита более 140 географических наименований ЕС в Канаде, гармонизация норм в области патентного и авторского права, создание механизма по разрешению споров между правительствами и частными инвесторами и др. [12].

Как видно из этого краткого перечня, в СЕТА, как и в ТТП, содержатся положения, которые идут дальше аналогичных статей ГАТТ/ВТО и новые положения, которых пока нет в ГАТТ/ВТО, — такие как инвестирование, конкурентная политика, трудовые стандарты, защита окружающей среды.

В качестве одного из возможных последствий для других стран можно предположить вероятность замещения на рынках стран Евросоюза импорта сельхозпродукции из третьих стран канадским импортом, учитывая, что Канада является крупным производителем и поставщиком данной продукции на мировом рынке. В данном секторе в случае прямой конкуренции канадского экспорта с экспортом из третьих стран не исключен эффект отклонения торговли, учитывая высокие импортные пошлины на сельхозпродукцию в ЕС.



Заслуживает внимания создаваемая в рамках СЕТА Система инвестиционных судов, так как в настоящее время ряд развитых и развивающихся стран выступают против разрешения международных инвестиционных споров с помощью действующего арбитражного механизма. Вместе с тем у данного положения СЕТА есть критики, утверждающие, что оно будет прежде всего отвечать интересам ТНК в ущерб интересам общества.

Экономическое партнерство Япония — Евросоюз

6 июля 2017 г., накануне саммита G20 в Гамбурге, Япония и Евросоюз объявили о достижении принципиальной договоренности о заключении соглашения об экономическом партнерстве JEERA (Japan-EU Economic Partnership Agreement), получившее также другое обозначение — «Зона свободной торговли Япония — Евросоюз» (JEFTA). О принципиальном решении на сей счет объявили на саммите в Брюсселе Председатель Еврокомиссии Ж.-К. Юнкер, Председатель Евросовета Д. Туск и премьер-министр Японии Синдзо Абе. В совместном заявлении о создании стратегического партнерства стороны подчеркнули, что, будучи объединены общими демократическими ценностями, они намерены отстаивать верховенство права, основанного на правилах международного порядка, ради открытой и справедливой глобальной экономики, которая должна приносить выгоду всем [13].

JEERA/JEFTA станет самым масштабным двусторонним торгово-экономическим соглашением в истории ЕС, которое к тому же впервые включит специфические обязательства сторон по Парижскому соглашению об изменении климата.

Важность сделки очевидна для каждого участника: для Японии ЕС является третьим по важности торговым партнером, для Евросоюза Япония находится на 6-м месте по объему торговли. Обе стороны убеждены, что JEERA/JEFTA принесет значительные выгоды экономикам стран ЕС и Японии. В результате снятия торговых барьеров, по предварительным оценкам, экспорт стран Евросоюза в Японию должен возрасти на 32,7%, а увеличение японского экспорта в ЕС составит 23,5% [14].

Европейцы получают ощутимую выгоду для своего агросектора и продуктов питания. От импортных пошлин в Японии в течение переходных периодов будет освобождено около 85% традиционного сельскохозяйственного экспорта, в частности вино, переработанная свинина, многие сорта сыра; постепенно

будет снижаться пошлина на ввоз говядины. Токио обязуется признать и обеспечить на своей территории такую же защиту, как в ЕС, примерно двумстам географическим наименованиям европейских продуктов питания и алкоголя. Переходные периоды могут достигать 15 лет, учитывая, что открытие рынка по отдельным продуктам питания, в частности по молочным товарам, было для Японии весьма непростым решением. В обмен на либерализацию своего рынка продуктов питания японцы получают весьма существенную выгоду: после переходного периода они будут иметь практически свободный доступ на автомобильный рынок ЕС.

Соглашение предусматривает либерализацию рынка услуг, в частности финансовых, телекоммуникационных, транспортных, электронной торговли. Европейские компании получают доступ к рынкам поставок в 48 крупнейших японских городах, для них будут также сняты барьеры на японском рынке поставок в сфере железнодорожного транспорта. JEERA/JEFTA нацелено на введение современных высоких стандартов в сфере трудовых отношений, окружающей среды, защиты потребителей и персональных данных.

Переговоры по JEERA/JEFTA были начаты весной 2013 г. и долгое время не привлекали такого большого внимания, как практически одновременно проходившие переговоры по ТТИП между ЕС и США, и СЕТА между ЕС и Канадой. Однако объявление о достижении принципиального согласия по стратегическому партнерству стороны приурочили к знаменательному моменту — кануну открытия саммита G20 в Гамбурге. Тем самым Токио и Брюссель направили ясное и однозначное послание лидерам «двадцатки» о своей решимости защищать справедливую торговлю и противодействовать протекционизму.

До конца 2017 г. сторонам предстоит доработать ряд технических деталей по главам, после чего текст JEERA/JEFTA должен быть готов для подписания. Вступить в силу JEFTA сможет не ранее 2019 г.

Некоторые выводы

Мегарегиональные торговые соглашения следует рассматривать как качественно новую ступень развития прежних РТС (региональных торговых соглашений). Характерной особенностью МРТС является наличие положений, которых пока нет в ВТО или которые идут дальше соответствующих многосторонних норм. Таковыми являются защита прав интеллектуальной собственности, инвестирование, трудовые стандарты, охрана окружающей среды



и др. Особенно заметный прогресс в создании МРТС пришелся на период 2013–2017 гг.: в феврале 2016 г. было подписано ТТП и начат процесс его ратификации; в октябре 2016 г. между ЕС и Канадой подписано СЕТА, которое должно вступить в силу в сентябре 2017 г.; в начале июля 2017 г. между ЕС и Японией достигнуто согласие по стратегическому партнерству JEERA/JEFTA, которое может быть подписано в конце 2017 г. Также в 2017 г. ожидается подписание ВРЭП.

Вместе с тем два партнерства, ТТИП и ТТП, изначально считавшиеся наиболее амбициозными и перспективными, оказались в сложном положении, причем в обоих случаях ответственными за случившееся являются Соединенные Штаты. С приходом администрации Д. Трампа Вашингтон заявил о готовности применять жесткие протекционистские меры даже в нарушение установившихся международных правил торговли (правил ВТО) ради корректировки своего отрицательного торгового баланса. Протекционистские побуждения стали причиной выхода США и ТТП и приостановки переговоров с ЕС по ТТИП.

Однако партнеры США по ТТИП и ТТП — Евросоюз, Канада и Япония — продемонстрировали твердое

намерение и решимость и дальше следовать курсом либерализации рынков товаров и услуг, создания необходимых новых правил торговли и противодействия протекционизму. Конкретным следствием этого явились заключение СЕТА между Канадой и ЕС, достижение принципиального согласия между Японией и ЕС заключить JEERA/JEFTA, а также продолжение ТТП без США. Тем самым три активнейших участника мировой торговли и одновременно ближайшие торговые партнеры США направили последним ясный и однозначный сигнал о приверженности нынешнему процессу глобализации и свободе торговли. За этим сигналом не следует, впрочем, усматривать намерения упомянутых стран ввязываться в торгово-политические войны с Вашингтоном. Признавая тот факт, что пока никто другой не может реально обеспечить лидерство в мировой торговле, партнеры Соединенных Штатов будут всячески стремиться вернуть США в рамки сотрудничества в новых форматах, которые пока активно развиваются без участия Вашингтона. Результаты этого взаимодействия окажут непосредственное воздействие на формирование будущей системы глобального управления торговлей.

Литература/References

1. Атаманов Г. Второе пришествие Карла Маркса. URL: <http://www.comparty.by/vtoroe-prishestvie-karla-marksa> (дата обращения: 11.07.2017).
Atamanov G. The Second Coming of Karl Marx [Vtoroe prishestvie Karla Marksa]. Available at: <http://www.comparty.by/vtoroe-prishestvie-karla-marksa> (accessed: 11 July 2017) (in Russian).
2. TPP Final Table of Contents. Available at: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text> (accessed: 11 July 2017).
3. At Hanoi Meet, Asia-Pacific Ministers Debate Trade Integration Paths // *Bridges*, vol. 21, no. 18, 24.05.2017.
4. RCEP Participating Countries Call for Swift Conclusion of Negotiations. Available at: http://www.ictsd.org/search?f%5b0%5d=field_tag%3A507 (accessed: 11 July 2017).
5. Cherif A. Asie-Pacifique: la Chine se veut leader du libre-échange // *La Tribune*. 23.11.2016.
6. Nuland V. Toward a Transatlantic Renaissance: Ensuring Our Shared Future. U.S. Available at: <https://2009-2017.state.gov/p/eur/rls/rm/2013/nov/217560.htm> (accessed: 11 July 2017).
7. Transatlantic Trade and Investment Partnership. Available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf. September 2013. (accessed: 11 July 2017).
8. Capaldo J. The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability. GDAE Working Paper 14-03. October 2014.
9. Sheffield H. TTIP chart shows how far advanced EU-US trade deal negotiations really are // *The Independent*, 06.05.2016.
10. Padmanabhan L. TTIP: the EU-US trade deal explained. BBC News. 18.12.2014.
11. EU trade negotiator talks down TTIP failure report. Available at: <https://www.theguardian.com/business/2016/aug/29/eu-trade-negotiator-talks-down-ttip-failure-report-sigmar-gabriel> (accessed: 11 July 2017).
12. EU, Canada Confirm CETA Provisional Application Date // *Bridges*, vol. 21, no. 25, 13.07.17.
13. Comprehensive Economic and Trade Agreement: Full Text. Council of the European Union. Available at: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-INIT/en/pdf> (accessed: 11 July 2017).
14. Statement following the 24th EU-Japan Summit, Brussels, 6 July 2017. Available at: <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2017/07/06-eu-japan-summit-statement/> (accessed: 11 July 2017).



УДК 339.92
JEL F13

Тенденции экономического и политического сотрудничества Канады и стран Европейского союза

БАРЫШНИКОВ ПАВЕЛ ЮРЬЕВИЧ,

*аспирант Департамента мировой экономики и мировых финансов,
Финансовый университет,
аудитор Группы ВТБ, Москва, Россия
baryshnikoff@inbox.ru*

Аннотация. В последние десятилетия в мире происходят активные интеграционные процессы — как на региональном, так и на глобальном уровне. Создаются торгово-экономические союзы, подписываются соглашения. Одним из последних соглашений, подписанных на межрегиональном уровне, является Многостороннее торговое соглашение (СЕТА) о взаимовыгодном внешнеэкономическом сотрудничестве между Канадой и странами Европейского союза (ЕС). СЕТА — пример новой модели многостороннего, всеобъемлющего регулирования торгово-экономических отношений, оно вышло за пределы ВТО, охватывая новые области внешнеэкономического сотрудничества. В данной статье рассматривается история международного экономического сотрудничества между Канадой и ЕС, проводится анализ развития внешнеэкономических отношений между странами. В частности, рассматриваются предпосылки подписания СЕТА как кульминации экономического взаимодействия между Канадой и странами ЕС. Автором проводится анализ соглашения и выделяются приоритетные области текущего и дальнейшего сотрудничества. Настоящее исследование является одним из первых в области изучения межрегиональной интеграции нового типа. Изучение данного вопроса может быть полезно для интеграции в рамках других межрегиональных соглашений.

Ключевые слова: Канада; Европейский союз; трансатлантическое партнерство; многостороннее торговое соглашение; СЕТА.

Trends of Economic and Political Cooperation Between Canada and Countries of the European Union

BARYSHNIKOV P.U.,

*post-graduate student of World economy and international finance department,
Financial University, VTB Group Auditor,
Moscow, Russia
baryshnikoff@inbox.ru*

Abstract. In recent decades, the world faces active integration processes at both regional and global levels. Trade and economic unions are created and agreements are signed. One of the latest agreements



signed at the interregional level is the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) — an agreement that covers foreign economic cooperation between Canada and the European Union (EU). CETA is an example of a new model of multilateral, comprehensive regulation of trade and economic relations. CETA went beyond the WTO, covering new areas of foreign economic cooperation. This article examines the history of international economic cooperation between Canada and the EU, analyzes the development of foreign economic relations between countries. In particular the article considers the background for CETA signing as the culmination of economic interaction between Canada and the EU countries. The author analyzes the agreement and identifies the priority areas of current and future potential cooperation. This study is one of the first in the field of studying interregional integration of a new type. The study of this issue can be useful for integration in other interregional agreements.

Keywords: Canada; European Union; transatlantic partnership; Comprehensive Economic and Trade Agreement; CETA.

В октябре 2016 г. на Брюссельском саммите между Канадой и ЕС было подписано соглашение о свободной торговле (СЕТА). Против подписания выступала франкоязычная Валлония (регион в Бельгии), а также имели место протесты в Австрии. Однако бельгийскому федеральному правительству удалось убедить местные власти, и договор был подписан. Документ предусматривает отмену 99% таможенных пошлин между странами-подписантами. По имеющимся оценкам, соглашение позволит увеличить объем взаимной торговли на 20%, упростит инвестирование, торговлю услугами. Важно отметить, что СЕТА рассматривается как преддверие для более масштабного договора между ЕС и США.

Но предварительные договоренности пришлось остановить из-за сопротивления европейских аграриев. Они опасаются, что не смогут выдержать конкуренции со стороны американского агропромышленного комплекса — одного из ведущих в мире.

Евросоюз, как известно, выступает в торговых переговорах на внешней арене как одно целое, проводя общую торговую политику. Позиция ЕС по конкретному вопросу утверждается всеми государствами-членами, после чего соответствующий мандат вручается торговому комиссару ЕС. В дальнейшем для вступления в силу подписанного международного договора требуется его ратификация всеми парламентами членов ЕС.

Под документом поставили подписи председатель Европейского совета Дональд Туск, глава Еврокомиссии Жан-Клод Юнкер и премьер Канады Джастин Трюдо.

По итогам подписания соглашения ожидается увеличение двусторонней торговли на 12 млрд евро в год, а также позитивный эффект для экономического роста и создания новых рабочих мест по обе стороны Атлантики.

Начало XXI в. ознаменовалось неожиданным сближением между Канадой и европейскими странами после более чем десятилетнего периода достаточно инертного сотрудничества. Отметим, что после завершения холодной войны в Оттаве сосредоточились на решении вопросов внутригосударственного характера. Поэтому наблюдалась постепенная потеря интереса к Европе, особенно после вывода из нее канадских войск. Кроме того, Соединенные Штаты утвердились в качестве доминирующего внешнеполитического и внешнеэкономического партнера Канады. В свою очередь, Европейский союз после принятия Маастрихтского договора сконцентрировал свои усилия на развитии собственных институтов и подготовке к членству стран Центральной и Восточной Европы. Таким образом, между Оттавой и Брюсселем наблюдалось постепенное снижение интенсивности контактов.

Переломным для двусторонних отношений стали события 11 сентября 2001 г. и военная интервенция США в Ираке. Если в первом случае Брюссель и Оттава интенсифицировали сотрудничество в сфере безопасности, то во втором Канаду и ЕС объединило стремление к соблюдению ключевых принципов международного права. Таким образом, происходило последовательное обновление двустороннего взаимодействия в различных сферах.

Сегодня сотрудничество между Канадой и Европейским союзом приобретает комплексный



характер. Однако надо заметить, что двусторонним отношениям присуща значительная асимметрия, поскольку со стороны Оттавы наблюдается больший интерес в активизации сотрудничества, чем со стороны Брюсселя. Кроме того, логику развития отношений между Европейским союзом и Канадой невозможно осмыслить без учета американского фактора.

Необходимо указать, что наиболее интенсивным и перспективным остается сотрудничество в экономической сфере. Тогда как Соединенные Штаты сосредоточили внимание на отношениях с Китаем и странами Азиатско-Тихоокеанского региона, Канада в сфере торговли все больше начинает ориентироваться на Европу.

После заключения соглашения со странами Европейской ассоциации свободной торговли ЕС стал вторым европейским блоком, с которым Канада официально начала переговорный процесс в 2009 г., что предусматривало подписание Всеобъемлющего торгово-экономического соглашения. Эта идея быстро получила поддержку в предпринимательских кругах, ведь ЕС был торговым партнером, потенциал которого длительное время использовался канадскими инвесторами и экспортерами. Отметим, что Оттава еще раньше выдвигала предложения о заключении трансатлантической зоны свободной торговли с ЕС, в которой предусматривалось обязательное участие США. Однако Вашингтон отвергал его, как неприемлемое для экономики страны [1].

Европейский союз является вторым по объему рынком для Канады. Товарооборот с 27 странами-членами составлял в 2009 г. 8,5% канадского экспорта и 12,4% импорта. Торговля немного выросла в течение последнего десятилетия, однако сохраняется дефицит не в пользу североамериканского партнера. Кроме того, Канада является третьим по объемам инвестором в ЕС, а ЕС — вторым по объему в Канаду. В то же время на долю Канады едва ли приходится 2% товарооборота ЕС. Поэтому в интересах Оттавы — поиск надлежащего инструментария для восстановления положительной динамики в двусторонней торговле [2].

Следует указать, что переговоры о зоне свободной торговли не являются свидетельством поиска Оттавой противовеса экономического доминирования США, а скорее — попыткой обеспечить потенциал для дальнейшего экономического роста Канады и улучшения ее конкуренто-

способности, поскольку НАФТА исчерпала свой потенциал и находится в состоянии стагнации.

Проект соглашения между ЕС и Канадой показал, что оно станет поворотным пунктом в двусторонних отношениях, способствуя оживлению взаимодействия в других сферах: защите окружающей среды, прав человека и т. д.

Канада и страны Европейского союза отличаются высокими социальными стандартами и придерживаются ключевых для демократического общества ценностей. Поэтому переговоры о зоне свободной торговли усилят политическое сотрудничество между Брюсселем и Оттавой по защите общих для них ценностей — как в двустороннем формате, так и на уровне многостороннего сотрудничества [3].

ЕС и Канада координируют свои действия в Восточной Европе, отправляя миссии наблюдателей, например, на выборы, которые тесно взаимодействуют, прежде всего, в рамках ОБСЕ. Стоит также отметить, что часто позиции Канады по решению проблем глобального характера (например, по защите окружающей среды) скорее ближе видению ЕС, чем американской дипломатии.

Таким образом, отстаивание общих для канадского и европейского общества ценностей стало важным звеном во взаимодействии между Брюсселем и Оттавой.

Сотрудничество в сфере безопасности не относится к приоритетным аргументам в двусторонних отношениях. Прежде всего, это обусловлено ключевой ролью НАТО в обеспечении безопасности в трансатлантическом пространстве и достаточно низким военным потенциалом — как Европейского союза, так и Канады. Между двумя сторонами сохраняется тесная кооперация в рамках миротворческих операций. Отметим, что канадские представители были направлены для участия в миссиях под эгидой ЕС в Боснии и Герцеговине [4].

«Теперь Канада играет в высшей лиге», — заявил премьер-министр Канады Стивен Харпер журналистам в Оттаве, где состоялась первая часть однодневного саммита Канада — ЕС. Харпер добавил, что «после подписания соглашения с Европейским союзом Канада станет одним из главных игроков на мировом рынке» [5].

Глава Евросовета Херман Ван Ромпей, в свою очередь, добавил, что новое соглашение «выведет Канаду и ЕС на новые уровни взаимопонимания».



«Переговоры не всегда проходили легко, но позвольте сказать, что канадская сторона показала себя сильным и решительным переговорщиком», — отметил председатель Еврокомиссии Жозе Мануэль Баррозу.

Канада и Евросоюз еще на саммите 2008 г. договорились, что начнут предметные переговоры об установлении экономического партнерства, которые «еще более укрепят» существующие между ними связи.

«Это весьма амбициозный план, основанный на давних связях между нами. Не может быть сомнений в том, что в нынешних условиях необходимо более тесное экономическое взаимодействие между странами, играющими ключевую роль в глобальной экономике», — заявил тогда Харпер.

Подытоживая, следует указать, что в ближайшем будущем экономическая составляющая будет определять сотрудничество между Канадой и Европейским союзом. Заключение соглашения о зоне свободной торговли только укрепит

эту тенденцию. Две стороны будут продолжать сотрудничать в решении глобальных проблем и отстаивании общих ценностей. В то же время взаимодействие в сфере безопасности сфере не будет отмечаться чрезмерной активностью.

Глобализационные процессы касаются сегодня всех отраслей жизни человека и общества. Они являются неотъемлемой частью экономики многих стран. Вместе с тем они выходят и на межконтинентальный уровень, что видно из рассмотренного договора между Европейским союзом и Канадой.

Отдельно важно отметить, что отношения между Канадой и отдельными странами Европейского союза были немного напряжены. Это в первую очередь связано с опасениями аграриев отдельных регионов Европы. Ведь конкуренция может вытеснить их с рынка.

Правда, на данный момент договоренности достигнуты, а как будет продвигаться дело дальше — покажет время.

Литература/References

1. Leblond P., Olteanu-Strachinescu A. Le libre-échange avec l'Europe. Quel est l'intérêt pour le Canada? // *Politique étrangère du Canada*, 2009, vol. 15, no. 1, pp. 60–76.
2. Deblock C., Rioux M. 08From economic dialogue to CETA: Canada's trade relations with the European Union // *International Journal*, 2010, Winter, no. 11, pp. 39–56.
3. Deblock C. Les négociations commerciales entre le Canada et l'Union européenne: Une mise en perspective. Available at: <http://www.eve.coop/?a=103>.
4. Morel J. Le Canada, l'Otan et la politique Européenne de sécurité et de défense // *Canadian Foreign Policy Journal*, 2007, vol. 14, Iss. 1, pp. 51–66.
5. Канада и ЕС подписали договор о свободной торговле. ТАСС. URL: <http://tass.ru/ekonomika/1470836>. Canada and the EU signed a free trade agreement [Kanada i ES podpisali dogovor o svobodnoj trgovle. TASS]. Available at: <http://tass.ru/ekonomika/1470836>.



УДК 330.101.22
JEL D63

Социальное неравенство как проблема экономической стратегии России

ГРИГОРЬЕВ ЛЕОНИД МАРКОВИЧ,

*ординарный профессор, научный руководитель Департамента мировой экономики НИУ ВШЭ, главный советник руководителя Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия
lgrigor1@yandex.ru*

ПАВЛЮШИНА ВИКТОРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

*советник управления научно-исследовательских работ Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, стажер-исследователь Банковского института НИУ ВШЭ, соискатель НИУ ВШЭ, Москва, Россия
pa_victoria@mail.ru*

Аннотация. Неравенство как проблема развития стало одним из основных научных интересов в мире в середине XX в. Международное сообщество признало важность проблемы, включив ее в соглашение ООН 2015 г. по Целям устойчивого развития. Российское неравенство вышло из трансформационного кризиса 1990-х гг., падения ВВП на 43% и специфики приватизации. В 2000-х гг. социальное неравенство отличается ригидностью, несмотря на экономический рост. Поскольку значительное застойное неравенство негативно сказывается на росте и состоянии общества, его снижение важно в долгосрочном плане и должно стать в будущем частью стратегии страны.

Ключевые слова: экономический рост; социальная структура общества; неравенство по доходам.

Social Inequality as a Problem of Russian Economic Strategy

GRIGORYEV L.M.,

*PhD in Economics, Tenured Professor, Head of the International Economy Department of the Higher School of Economics, Chief Advisor to the Head of the Analytical Center of the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
lgrigor1@yandex.ru*

PAVLYUSHINA V.A.,

*Adviser to the Department of Research Projects of the Analytical Center under the Government of the Russian Federation, intern-researcher of the Banking Institute of the Higher School of Economics, applicant of the Higher School of Economics Moscow, Russia
pa_victoria@mail.ru*

Abstract. Inequality as a development issue came to the central field of scientific interests in the world in the middle of the 20th century. Recently the international community recognized the importance of the problem by including it as one of the goals in the UN2015 agreement on the goals of sustainable development. The Russian inequality was formed during the transitional crisis of the 1990s mostly due to the fall in GDP by 43% and the specifics of privatization. In 2000s social inequality is marked by rigidity, despite economic growth. Since significant inequality adversely affects the growth and society, its decline is important in the long term and should become a part of the country's strategy in the future.

Keywords: Economic Growth; Social Structure; Income Inequality.



В трудах праведных не проживешь палат каменных.

Русская народная мудрость

Стратегии развития и проблема неравенства

За четверть века трансформации Россия видела много попыток написать большую долгосрочную Стратегию развития страны, но сама трансформация складывалась фактически в основном частными решениями и программами. Правда, большинство программ были «заказаны сверху» и привязаны во многом к тому моменту, в котором были обдуманы и предложены: тот или иной экономический кризис или падение цен на нефть (лишь стратегии 2001 и 2013 гг. готовились в расчете на стабильное состояние внешнеэкономических факторов роста). Первая программа трансформации — «500 дней» 1990 г. — также производилась в условиях общественного и экономического кризиса [1]. Постоянные кризисы на пути страны происходили при сложнейшем разнообразии групп интересов [2]. Это превратило нашу историю из реализации большой задачи в цепочку частичных попыток реализации комплексной задачи. Ретроспективно большие программы обычно служат формой осмысления рисков, вызовов и угроз страны, но в части применения доминируют меры стабилизации социально-экономической ситуации, чаще макроэкономические и налогово-бюджетные (в зависимости от цен на нефть).

При быстрых изменениях политической конъюнктуры к выработке, осознанию и принятию реформ обычно не успевали подключиться граждане. В Центральной и Восточной Европе все было намного проще, поскольку уход от коммунистической идеологии замещался присоединением к общеевропейским ценностям вне анализа деталей — на эмоциях. Сознательное принятие реформ должно было включать в себя и согласие с определенными издержками. При трансформационных реформах логично ждать больше «справедливости» по сравнению с плановым хозяйством, которое постоянно давало поводы усомниться в своей «эгалитарности». Как ни парадоксально, субъективное требование большей справедливости стало частью процесса, который объективно привел к большому социальному неравенству.

Переход к рынку и частной собственности, разумеется, должен был породить неравенство распределения богатства и доходов. Ваучерная при-

ватизация создавала иллюзию равенства шансов на старте, но ненадолго [3]. На фоне реалий приватизации и одновременного глубокого кризиса в 1990-х гг. (падение ВВП на 43%, высокая инфляция и безработица) позитивные приобретаемые ценности в сфере общественной жизни оказались под тяжелейшим давлением. Тогда и в последующие десятилетия вопрос о неравенстве, бедности и богатстве обсуждается социологами, политологами, статистиками и политиками. Это относится к вопросу о крупной частной собственности и социальном неравенстве. Проблема собственности и ее характер имеет свою историю — эти вопросы авторы в данной работе практически не затрагивают, но им хотелось бы подчеркнуть важность проблемы социального неравенства и «закрепить» за ней место в будущих программах.

В 2000-х гг. эффект воздействия кризисного социально-экономического (и политического) фона на создание реформаторских программ очень серьезен — более, чем кажется на первый взгляд. Во-первых, широкая публика (или политические заказчики) ждет быстрого решения своих проблем, что оказывает давление не только на политические параметры процесса, но и на интеллектуальные аспекты творчества разработчиков. Во-вторых, срочность и ограниченность ресурсов времени на разработку относится не только к качеству, но прежде всего к согласованию целей, инструментов (потерывыигрышей участников) с явными и потенциальными участниками и стейкхолдерами. Поиск компромиссов откладывается на потом, и программа оказывается подготовленной в интересах неполного или ограниченного числа участников. В-третьих, среди разработчиков программ всегда находятся радикалы, которые верят в простые решения, использование «окна возможностей». Они готовы «возглавить движение», а потом уж разбираться в сложностях проблемы. Со временем новые специфические особенности экономической системы закрепляются, в частности структура собственности, характер корпоративного контроля и социальное неравенство.

В результате становится очень сложно предлагать решения, которые не обещают немедленного положительного результата, а требуют сложных компромиссов и терпения. Тем более, слабо востребованы предложения, которые нарушали бы (или выглядели как угроза нарушения) интересы важных групп. Строго говоря, защищая свои групповые интересы, в конце 1980-х — начале 1990-х гг. наши



элиты не справились с переходом СССР (в отличие от Китая и ряда других стран) к рынку и демократии и допустили процесс распада страны вместо ее трансформации.

Этот экскурс в технологию реформ важен особенно тем, что в процессе стратегического планирования на следующие десятилетия необходимо понимать, что характер и глубина неравенства в стране являются тормозами для развития как экономического, так и социально-политического. Ряд сложнейших долгосрочных проблем так и не находят своего отражения в стратегических планах реформ в мире. Реформы, направленные на снижение неравенства, — едва ли не самые сложные, учитывая, что они касаются не только перераспределения доходов, но проблем собственности, сбалансированного роста, выхода в постиндустриальное общество.

Исследования по неравенству имеют свою историю, однако до настоящего момента экономисты не пришли к выводу об однозначности влияния неравенства на экономический рост. Некоторые исследования показывают, что умеренное неравенство в развитом государстве часто может положительно повлиять на экономический рост в краткосрочном периоде. Это обычно происходит во время индустриализации [4]. С ростом благосостояния в развитых странах при высокой степени социальной защиты низшие слои населения получают социальные перечисления. Поскольку наиболее бедные, получающие помощь, большую часть своих доходов тратят на потребление, а не на сбережения, то это в краткосрочном периоде повышает совокупный спрос. Такая модель может быть характерна и для развивающихся стран, например для Бразилии первого десятилетия XXI в., однако быстро исчерпывается, и страна попадает из одной ловушки среднего уровня развития в следующую [5]. Рост потребления расширившегося среднего класса без модернизации производства, без сдвигов в социальной структуре и повышения уровня демократии, без уменьшения коррупции оказывается недостаточным для устойчивого социального развития.

При неравном распределении доходов «забота» о низших слоях населения ложится на государство, которое перенаправляет часть финансовых потоков на помощь и поддержку бедных и тормозит развитие. То есть получение «ренты на гражданство» выгодно для жителей, но в целом, косвенно, все-таки тормозит темпы экономического роста [6]. По этой же причине снижаются инвестиции в человеческий капитал, что подтверждает стати-

стический анализ. Исследования МВФ показывают, что для роста важен характер распределения доходов. При этом повышение уровня благосостояния бедных и среднего класса на 1 процентный пункт может привести к повышению темпов роста ВВП на целых 0,38 процентного пункта. Также в случае высокого неравенства перед государством стоит вопрос о выборе между плоским перераспределением и минусом высоких ставок налогов. Заметим, что для высокого роста экономики важно увеличение заработанных доходов, открытые возможности для карьеры — сильные вертикальные лифты в обществе. Перераспределение же доходов с целью выравнивания потребления относится в основном к борьбе с бедностью, но его более важный (стратегический) аспект — в выводе нижних социальных слоев из ловушки бедности и закреплении их способности зарабатывать, а не просто получать от общества ресурсы существования.

Неравенство по доходам, как и неравенство по богатству, росло с 70-х гг., причем даже в развитых странах, в особенности в США. «Неравенство достигло той стадии, на которой оно перестало быть эффективным, но превратилось в серьезную помеху для развития», — пишет Нобелевский лауреат Дж. Стиглиц, показывая также, что «в обществах с подобными (высокими) показателями неравенства не может быть эффективного функционирования систем, а экономика не может иметь ни стабильного, ни устойчивого характера в долгосрочной перспективе. Когда в обществе та или иная группа по интересам сосредотачивает в своих руках слишком много сил, действия этого общества направлены на обслуживание таких групп и лояльность к ним, вместо лояльности ко всему обществу в целом» [7].

Общая дискуссия по этому вопросу началась сравнительно недавно. Эксперты Всемирного банка в своих докладах отмечают, что отставание темпов роста доходов наименее обеспеченного слоя населения от средних показателей роста должно стать предметом дискуссии в мировом сообществе, в том числе и потому, что оно характерно как для развитых, так и для развивающихся стран (табл. 1). Крайне сложно сменить статус страны со средним уровнем дохода на более высокий при сохранении высокого уровня неравенства. Этой проблеме была посвящена специальная работа ОЭСР, показавшая характер неравенства в развитых странах [8].

Проблема стала особенно широко обсуждаться после выхода книги Т. Пикетти, в которой сформулировано важное положение: «Если норма отдачи на



Таблица 1

Показатели неравенства в странах, 2015 (или последний доступный)

Страна	Коэффициент Джини	Доля дохода 10-го дециля, %	Страна	Коэффициент Джини	Доля дохода 10-го дециля, %
Бразилия	57	45	США	41	30
Россия	42	34	Великобритания	36	29
Индия	35	30	Италия	36	27
Китай	42	31	Канада	34	26
Южная Африка	63	51	Япония	32	25
Аргентина	49	36	Германия	28	22
			Франция	33	25

Источник: Всемирный банк.

капитал остается значительно выше темпов роста на протяжении длительного периода времени (вероятность чего повышается, хотя и не обязательно, в периоды низкого роста), то сильно повышается риск отклонений в распределении богатства» [9]. В долгосрочном плане стойкое сохранение неравенства означает, что у бедных и даже нижних слоев среднего класса оказывается меньше возможностей получить качественное образование и реализовать свои предпринимательские мечты. От этого страдают производительность труда и экономический рост. В то же время неравенство негативно влияет на рождаемость. Разумеется, для массы трудящихся сохраняются основные каналы повышения своего благосостояния — образование, перемещение в перспективные отрасли, рациональное управление расходами и сбережениями. Однако в это же время более состоятельные слои, судя по статистическим данным, богатеют, причем, не путем получения зарплаты. Отметим здесь, не вдаваясь в подробности, что высокая норма дохода на капитал еще не указывает, к каким именно стратам общества переходят эти доходы, как они реинвестируются в активы и что происходит с дополнительным доходом активов.

Отметим также, что в ряде стран задача по снижению социального неравенства является политически закрепленным решением. Так, например, на XVIII съезде КПК (2012 г.) премьер Госсовета КНР Л. Кэцян выделил содействие социальной справедливости как одно из приоритетных направлений развития. В России проблема неравенства упомянута в Концепции долгосрочного социально-экономиче-

ского развития Российской Федерации до 2020 года (КДР). Причем, если в КДР большой упор делался, в том числе, на снижение регионального неравенства, то в «майских указах» 2012 г. господствует программно-отраслевой подход и попытка поднять статус и доход отдельных категорий трудящихся. Однако признания проблемы недостаточно без характеристики самой проблемы, оценки параметров и поиска средств решения проблемы. Председатель Правительства Российской Федерации Д. А. Медведев в своей статье указывает, что неравенство «не вызывало особой тревоги в условиях устойчивого и динамичного роста», но теперь «становится источником экономической и политической нестабильности» [10].

Проблема социального неравенства вернулась в последние годы — после длительного перерыва на борьбу с коммунизмом — из круга ученых дискуссий в центр исследований устойчивого развития и политический дискурс. Этот позитивный шаг — от относительно узкой (хотя важной) темы борьбы с бедностью — ставит вопрос об устойчивости развития мира в широком смысле слова, включая социальную структуру в целом как фактор роста и развития. Для стран со средним уровнем развития характерно высокое неравенство, которое является естественным элементом «ловушки среднего уровня развития». Для выхода в постиндустриальное общество с высокими технологиями, устойчивой демократией потребуется решение проблемы высокого неравенства.

Россия подписала Соглашение ООН 2015 г. о «Целях устойчивого развития» (ЦУР), в котором цель



№ 10: «Сокращение неравенства внутри стран и между ними». Теперь это мировая цель, хотя не очень четкая, оставленная каждой стране на собственную интерпретацию. Никто уже не оспаривает негативные последствия высокого неравенства для развития хозяйства, устойчивости социальной структуры и демократии.

Россия — формирование неравенства в пореформенный период

Мировое сообщество характеризуется огромным разнообразием, которое, к сожалению, включает в себя и колоссальное неравенство. Цель № 10 ООН предполагает снижение неравенства как внутри стран, так и между странами, но динамические процессы между странами в случае России определяются в последние десятилетия затяжным транзитивным кризисом 1990-х гг. с падением ВВП на 43% [11].

Современное российское неравенство сформировалось в 1990–2000-е гг. Так что наше место среди стран мира по ВВП (ППС 2011 г.) на душу населения теперь определяются собственными колебаниями и соотношением с мировыми трендами роста. После падения до 9,2–9,9 тыс. долл. США ВВП на душу населения в 1990-х гг. в 2016 г. показатель достиг 26,5 тыс. долл. США. Но трансформация началась с радикального обеднения значительной части жителей страны. По оценке Мирового банка, между 1988–1889 и 1992–1993 гг. число бедных выросло с 2,2 до 74 млн человек (50% населения России) [12]. Так что формирование современного неравенства началось с потери доходов как рабочих (от безработицы), так и госслужащих (обесценение зарплат) — снизу. При этом медианный реальный доход в России снижился, а число бедных жителей страны возросло.

Растущее число миллиардеров в мире также свидетельствует об увеличении неравенства. При этом данная тенденция характерна не только для развитых стран. Неравенство продолжает расти в большинстве стран мира — в том числе в России и Китае. Тенденцию к снижению неравенства демонстрируют последние 20 лет некоторые страны Азии (например, Таиланд и Малайзия). Благодаря политике этих стран, неравенство в них снижается по мере ускорения экономического роста. Однако эти и ряд других стали исключением из общей тенденции увеличения неравенства — как по доходам, так и по богатству. Прогрессирующее число миллионеров-миллиардеров в Китае или

США вряд ли удивляет. А вот «прорыв» российских олигархов и численно, и по богатству на верх мировых таблиц — это не результат создания нового хай-тека и не наследственные богатства магнатов угля-стали-автомобилей эпохи индустриализации. В российском случае речь идет преимущественно о трех эффектах: приватизация крупной советской промышленности, факторе нефтегазовой индустрии и банковской сферы. Заметим, что в стране нет массового акционера крупнейших компаний, так что индивидуальным собственникам принадлежат чрезвычайно высокие (по мировым меркам) доли акций. С точки зрения нашего предмета «олигархи» растянули неравенство до предела, возможного для среднеразвитой страны. Сформировав свои состояния в 1990-х гг., нувориши получили огромные «приватизационные выигрыши» позднее. А рядом с ними сложился редчайший случай бедности у образованного населения.

Заметим, что сужение числа процветающих сфер хозяйства в период трансформации при высоком уровне образования и переключении крупных компаний на покупки западных технологий вынудило «интеллектуальную эмиграцию» образованных людей — самая большая потеря за прошедшую четверть века. А это, в свою очередь, сжало перспективы для выравнивания доходов в середине социальной лестницы.

К началу XXI в. российское общество сформировалось — далее мы увидим, что оно не сильно изменилось с тех пор. Сверху — олигархи и менеджеры госкомпаний, потом смесь приватизированного и нового бизнеса — мало исследованная территория в пределах 1–2% собственников от размеров населения. Статистически они плохо выделяются, хотя, по мировым оценкам, им принадлежит 86% «финансового богатства» (источники учитывают владение акциями и финансовыми инструментами). Для сравнения, доля богатства, которой владеет верхний дециль в России (фактически 1%) — также 86%, в Бразилии — 73%, в США — 75%, в Великобритании — 54% [13]. Разумеется, выделить собственников статистически сложно — они «растворены» в 10-м дециле. На другом конце общества — бедные, часть населения, у которой доходы ниже прожиточного минимума [14]. Исследования показывают, что в целом уровень бедности сократился к 2013 г. до 10% и вновь вырос до 15% в результате рецессии 2015 г. [15].

Между наиболее богатыми и бедными остается огромное пространство — категории граждан, по которым нет четкого классификационного реше-



Схема шкалы стратификации

Источник: Малева Т.М., Бурдяк А.Я., Тындик А.О. Средние классы на различных этапах жизненного пути // Журнал Новой экономической ассоциации, 2015. № 3 (27). С. 118.

ния — идет дискуссия. Страты среднего класса — или «средние классы», по определению Т.М. Малевой, охватывают около 20,7% населения на начало 2000-х гг. [16]. Авторы исходят из распространенной классификации, по которой общество разделяют на следующие 7 структурных компонентов: два слоя нижнего, три слоя среднего класса и два слоя верхнего класса [17].

Т.М. Малева с коллегами в монографии 2003 г. привели структуру общества и указали на различие протосреднего класса (обладающего необходимым уровнем образования и другими признаками для перехода в будущем к среднему классу) и обычного среднего класса. Такие определения различий классов в период начавшегося экономического подъема исходили из надежды на то, что экономический рост превратит протосредний класс в обычный средний класс [16]. Согласно такой структуре протосредний класс в нашей стране на рубеже веков составлял практически половину от всего населения страны. Фактически как мы теперь понимаем, экономический рост не привел к сокращению неравенства, изменению структуры и превращению протосреднего класса в средний. Так что мы полагаем возможным считать «протосредний класс» нижним средним классом в России. Но в силу специфики страны, в частности высокого образования в СССР, этот нижний класс обладает рядом признаков «среднего среднего». Это сочетание высокого образования и низких доходов, ригидности социальной структуры после выхода из 1990-х гг. имеет значительные вытекающие из этого социально-политические и социально-экономические последствия.

В новых исследованиях Т.М. Малевой структура стала более развитой (см. рисунок). В рамках более

детализированного подхода, принимающего равную важность субъективного, материально-имущественного и социально-профессионального критериев среднего класса, «обобщенный средний класс» оказывается равным 21,9%, что близко к пятому квинтилю. Статистические данные показывают, что доля доходов верхнего 10-го дециля и верхнего 1% населения практически совпадает, что, по сути, означает, что в верхний дециль входит не только наиболее обеспеченная часть населения, но и верхний средний класс (или ядро). Соответственно, 1–2% высшего класса (собственников) и 8,1% «ядра среднего класса», обладающего всеми его признаками (которых мы бы считали «верхним средним классом»), оказываются примерно равны богатому 10-му децилю. А он «утоплен» в ограниченной доле населения страны — немного больше пятого квинтиля: от высшего класса до «среднего среднего» слоя по семизвенной классификации. Протосредний класс в настоящий момент составляет 16,5% населения [18]. Протосредний класс и постсредний класс (т.е. пенсионеры — неактивная и небогатая часть общества) вместе достигают впечатляющей доли в 32%. Но российские образованные пенсионеры легко проходят в состав среднего класса по многим признакам (в частности, по участию в электоральных процессах), но вряд ли по доходам. Так что, с точки зрения потребительской активности, воздействия на рост, поддержку малого и среднего бизнеса, на них рассчитывать трудно.

В целом из приведенной методологии (см. рисунок) в соотношении с квинтильным распределением доходов (табл. 2) можно сделать следующие выводы. По-прежнему большой вес протосреднего класса фактически подтверждает тезис о том, что

экономический рост не изменил за пятнадцать лет структуру общества сколько-нибудь кардинально — скорее средства анализа стали более тонкими. Верхние 21,9% вместе с 16,5% на *рисунке* как раз соответствуют 4–5 квинтилям по доходам, а 3-й квинтиль при этом тоже состоит из среднего класса, но по доходам «среднего среднего» или «нижнего среднего» слоев.

Постсредний и «базовый класс» оказываются в основном во 2–3 и даже в 1 квинтиле по доходам. У последнего нет шансов в ближайшие десятилетия выйти в средний класс по доходам и имуществу, хотя он вполне может приблизиться к протосреднему. Трактовка «базового класса» в терминах семизвенной структуры может быть двоякой — часть нижнего среднего или часть верхней страты нижнего класса. Бедные и часть «базового» класса соответствуют 1 квинтилю — мы бы предложили считать его низшим классом (строго по привычной классификации). Таким образом, более детальная классификация средних классов, по Т.М. Малевой с коллегами, дает интересный ракурс рассмотрения социальной структуры общества, если ее сравнивать с квинтильным распределением доходов.

Предложенная переклассификация структуры позволяет сравнивать наши социальные слои с другими странами, реалистично смотреть на ригидность данной структуры и проводить в социологии и политологии анализ объективных данных и опросы по стандартной классификации, накапливая знания о стратификации и поведении отдельных страт в социально-экономическом и политическом отношении.

С конца 1990-х гг. темп роста социального неравенства в России снизился, а его уровень с того времени лишь немного превышает аналогичный уровень в США и равен значению для Китая. Основной проблемой является тот факт, что в период быстрого подъема экономики России до кризиса 2008 г. структура неравенства по доходам фактически не изменилась, а после 2008 г. неравенство несколько увеличилось. Кризис 2008–2010 гг. не внес каких-либо заметных изменений в эту тенденцию в связи с тем, что новые формы собственности и экономические институты, сформировавшиеся после распада СССР, не способствуют снижению неравенства в стране. Социологи показывают, что для России характерно избыточное неравенство, которое тормозит темпы роста экономики нашей страны [19]. Если сравнивать параметры российского социального неравенства с неравенством стран мира,

то оно наиболее схоже с ситуацией стран Латинской Америки, в частности — Аргентины.

Неравенство в России — ригидность параметров

Неравенство по денежным доходам населения сформировалось за годы и меняется с тех пор незначительно (см. *табл. 2*). Доли квинтилей в распределении доходов фактически не изменились с 1999 г., равно как и структура распределения в целом. Очевидно, что денежные доходы при этом выросли: если в 2009 г. 45% населения получали доход 15 тыс. руб. и выше, то в 2015 г. верхние 45% населения были обеспечены доходом более 25 тыс. руб. в номинальном выражении.

Очевидно, что в данном контексте понятия «бедный» и «богатый», используемые для сравнительного анализа доходов населения, распределенного по 20%-ным доходным группам в разрезе регионов и федеральных округов, имеют относительное значение и отличаются от уровня бедности, измеряемого на основе текущего соотношения цен и доходов. Мы не можем в данной работе раскрывать также и региональные аспекты социальной структуры, но для экономики России характерно региональное неравенство. Средние доходы самого бедного в федеральном округе населения (т.е. населения, принадлежащего к первой 20%-ной доходной группе в бедном регионе) и самого богатого (принадлежащего к пятой 20%-ной доходной группе в богатом регионе) различаются в среднем в двадцать раз [15].

Только недавно международные организации, наконец (четверть века спустя), заметили проблему неравенства и тяжелых сдвигов в благосостоянии граждан Восточной и Центральной Европы в период трансформации. Тот факт, что до трети верхних социальных слоев прежнего общества оказались в его нижней части, теперь указывает на провалы в социальной трансформации, хотя около половины верхних слоев и осталась «наверху» [20]. Ригидность структуры и высокая социальная неравномерность имеет и субъективную оценку: по опросам ВЦИОМ, только 7% населения рассматривали свое положение как «выше среднего» в 1991 г. и 8% — в 2016 г., а «ниже среднего», соответственно 33% и 31% (остальные ответили — «среднее» или «не знаю»).

Заработная плата в Российской Федерации является ключевой компонентой денежных доходов населения. За последние 15 лет заработная плата по всем децилям (10%-ным группам) выросла, причем заработная плата у нижних децилей росла более чем



Таблица 2

Распределение денежных доходов населения России по 20%-ным группам, %, 1970–2015 гг.

	Доли 20%-ных групп населения, в %:				
	первая (с наименьшими доходами)	вторая	третья	четвертая	пятая (с наибольшими доходами)
1970	7,8	14,8	18,0	22,6	36,8
1980	10,1	14,8	18,6	23,1	33,4
1990	9,8	14,9	18,8	23,8	32,7
1999	6,0	10,5	14,8	21,1	47,6
2008	5,1	9,8	14,8	22,5	47,8
2015	5,3	10,0	15,1	22,8	47,0

Источник: Росстат (данные за 1970–1990 гг. – РСФСР).

Таблица 3

Средняя заработная плата по 10%-ным группам работников, тыс. руб.

		2000	2006	2007	2009	2011	2013	2015
Всего:		2,3	9,8	12,5	18,3	22,3	29,5	33,8
В том числе по 10%-ным группам работников	Первая (с наименьшей заработной платой)	0,2	1,4	2	4,1	4,7	6,2	7,5
	Вторая	0,5	2,6	3,6	6	7,1	9,7	11,8
	Третья	0,8	3,8	5	7,9	9,5	12,9	15,4
	Четвертая	1	4,9	6,5	9,9	12	16,1	19
	Пятая	1,3	6,2	8,1	12	14,6	19,5	22,9
	Шестая	1,7	7,7	9,9	14,5	17,6	23,3	27,2
	Седьмая	2,2	9,4	12	17,5	21,3	28,3	32,6
	Восьмая	2,8	11,9	15	21,7	26,5	35,1	40
	Девятая	3,9	16	20,1	28,7	35	45,9	52,4
	Десятая (с наибольшей заработной платой)	8,2	34,6	43,3	60,6	75,1	97,6	109

Источник: Росстат.

в три раза быстрее заработной платы, чем у наиболее богатых (девятой и десятой) 10%-ных групп работников (табл. 3). Несмотря на это, неравенство доходов по абсолютным величинам увеличилось: в 2000 г. разрыв между зарплатой верхнего и нижнего дециля был равен 8 тыс. руб., а в 2015 г. — уже 101,5 тыс. руб. И очень заметен разрыв заработной платы у занятых 10-го и 9-го дециля — более чем вдвое на протяжении всего периода. Шкала заработной платы указывает, что 8–9 децили еще дают до-

ход, сопоставимый с логикой включения в «средний средний» слой по семизвенной классификации, или по классификации Т.М. Малевой, — в «обобщенный» средний и протосредний класс.

Очевидно, что экономический рост сам по себе не приносит выравнивания социальных слоев. В данном случае дело, разумеется, не в ЦУР ООН, а в глубокой потребности самого общества и экономики. Ригидность социальной структуры после трансформации 1990-х гг. была очевидна, что зафик-



сировано по итогам большого подъема в экономике России 2000–2007 гг. [20]. Общие рекомендации Целей устойчивого развития ООН вполне относятся к странам со средним уровнем развития, тем более к России, «получившей» мировую прессу по теме олигархического капитализма. Российские граждане — с их высоким образованием и доступом к Интернету — вполне осознают специфику своего положения, ограниченность социальных лифтов в стране. Но пока вопрос о сокращении неравенства после трансформации практически не ставился ни правительством, ни программами реформ.

Неравенство в структуре личного потребления в России

Личное потребление в России отражает довольно высокую стадию экономического развития, намного выше большинства стран, для которых предназначены такие ЦУР, как борьба с голодом. Но агрегированные показатели скрывают «латиноамериканское» социальное неравенство: высокое потребление товаров длительного пользования богатыми и высокую долю потребления продовольствия небогатыми. Развитие нынешней модели потребления в перспективе могло бы основываться на постепенном повышении доли платных услуг ближе к показателям развитых стран. Это дало бы возможность исключить скрытое субсидирование богатых, сохраняя доступность (бесплатность или дешевизну, социальную помощь бедным) к услугам в нижних слоях общества (или же только бедным) [15].

Расширение социальных слоев выше определенного уровня доходов (медианного дохода при его постоянном росте) должно привести к снижению доли продовольствия в расходах небогатых слоев и снижению доли продовольствия в покупках всех домашних хозяйств, которая опять подскочила в ходе кризиса 2015 г.

Структура личного потребления существенно отличается в крупнейших экономиках мира, при этом Россия выделяется очень низкой долей услуг — ниже не только развитых стран, но и своих партнеров по БРИКС. Обычно такие показатели отражают четыре фактора:

- неразвитость предложения и дороговизну услуг (нацеленных на состоятельные слои);
- ограниченный спрос в связи с попытками сэкономить на услугах ради покупок товаров;
- высокую долю государственных (бесплатных) услуг;

- высокую долю теневого сектора в услугах (транспорт, образование, здравоохранение), не учитываемого статистикой.

То, что у России через четверть века реформ остается только 38% платных услуг в потреблении (против 53 и 54% у развивающихся и развитых стран соответственно), говорит о незавершенной трансформации сферы потребления в России.

Личное потребление в России интенсивно росло на протяжении десяти лет, которым соответствует период высоких нефтяных цен (2005–2014 гг.) — тут и сформировалась довольно устойчивая структура расходов. Доля товаров длительного пользования в покупках достигла максимума в 2008 г. (15,5%), в результате кризиса упала до 12,5% (по итогам 2009 г.), к 2014 г. восстановилась до 14,5%, а в ходе текущего кризиса упала в 2015 г. до 13,8%. При этом стоит отметить, что за пять лет высокой нефтяной ренты произошло значительное перевооружение домашних хозяйств: компьютеры, Интернет, автомобили и пр.

При сопоставлении с другими странами видно, что в России одна из самых высоких в мире долей покупок бытового оборудования, мебели, средств транспорта, связи и информации. Именно снижение покупок товаров длительного пользования берет на себя большую часть колебаний, связанных с падением цен на нефть и (или) спадом производства. Но одновременно важно именно то, что население страны, обладая достаточно высоким образованием, информированностью и готовностью следовать мировым тенденциям потребления и информатизации, вложило колоссальные средства за 2005–2014 гг. в те виды покупок, которые делают жизнь более полноценной, повышают мобильность, доступ к информации [21].

Снижение реальных доходов населения России вызывает в условиях спадов еще большее сжатие расходов в силу включения «защитной» модели потребительского поведения. Розничные продажи и продовольствия, и непродовольственных товаров в 2015 г. сильнее всего упали в столичных регионах, а также во всех развитых регионах. Хотя страна в целом и ведущие регионы по своему типу потребления близки к среднеразвитым странам мира, в менее развитых регионах можно видеть многие черты стран с низким среднедушевым доходом.

Различные категории расходов реагируют на кризис неоднородно. Наибольшему спаду подвергаются, как обычно в кризисных ситуациях, дискреционные расходы [22], а доля продовольствия в покупках растет, особенно у бедных слоев населения. Структура

розничных продаж изменилась и внутри отдельных товарных групп. Социальное неравенство имеет тесную взаимосвязь с потребительскими расходами. Неравенство по доходам оценивается с помощью количества товаров и услуг, которые можно приобрести на этот доход. Уровень и структура потребления зависит от занимаемой домохозяйством позиции в системе социального неравенства. Это касается как продовольственных и непродовольственных товаров, так и платных услуг, которые в большей степени отражают социальную структуру.

Росстат ежеквартально проводит выборочное обследование бюджетов домашних хозяйств, которое охватывает 48 тыс. семей по всей России. Итоговые данные обследования публикуются в том числе в разбивке по 10%-ным (децилям) и 20%-ным (квинтилям) группам населения, ранжированным по уровню дохода.

В денежном эквиваленте домохозяйства из пятого квинтиля тратят на образовательные услуги выше среднего, но доля расходов на эти услуги у них самая низкая (около 4% в 2016 г.). Это может быть связано с тем, что в выборочном обследовании бюджетов домашних хозяйств не учитывается оплата образовательных услуг за границей, которыми пользуются наиболее обеспеченные слои населения. Расходы на образование занимают большую часть общих расходов на услуги у четвертого и отчасти третьего квинтилей: в 2012 г. их доля составляла около 9%, а к III кварталу 2016 г. снизилась до 6%, почти сравнявшись с аналогичным показателем для 1 и 2 квинтилей, что, по-видимому, стало защитной реакцией на падение доходов.

Расходы на медицинские услуги и услуги учреждений культуры схожи по своей динамике и распределению по двадцати процентным группам. Основными потребителями медицинских услуг и услуг учреждений культуры являются представители четвертого и пятого квинтилей, так как именно у них есть средства на платные медицинские услуги более высокого качества при наличии государственной бесплатной медицины, а также на дополнительные развлечения (услуги учреждений культуры). Доля расходов на медицинские услуги и культуру для первых двух квинтилей стабильна и составляет около 2–5%. При этом доля пятого квинтиля в расходах на медицину в среднем за три квартала 2016 г. составила 6%, а на услуги учреждений культуры — 20%. Прослеживаются три разных типа распределения расходов на ключевые виды услуг по группам населения:

- с максимумом доли расходов у бедных слоев населения на ЖКХ и связь;
- с максимумом у средних слоев населения на транспорт и образование;
- с максимумом у состоятельных слоев населения на культурные цели, рекреацию и медицину.

Финансовое положение домохозяйств согласно их опросам

В 2016 г. проводился опрос по квинтильным группам. Респонденты отвечали на вопрос: «В какой валюте Вы храните свои сбережения?» Представители наиболее состоятельного 5-го квинтиля имеют больше всего сбережений и хранят их в разных валютах: в рублях — 71% опрошенных, в долларах — 8%, в евро — 5%. (табл. 4). Эти показатели заметно превышают средние показатели по населению в целом (60, 3 и 1% соответственно), особенно в отношении валютных сбережений. При этом, согласно опросу, 21% опрошенных представителей 5-го квинтиля не имеет сбережений, что свидетельствует о субъективности оценки собственного финансового положения и различиях в объеме денежных средств, который оценивается различными категориями населения как достаточный, чтобы рассматриваться в качестве сбережений. Но 36% населения в целом не имели сбережений.

Доля семей, которые могут позволить себе все необходимые покупки, растет с 0,6% у самого бедного 1-го квинтиля до 7,5% у 5-го квинтиля. По данным Росстата (табл. 5), об оценке домохозяйствами своего финансового положения, у 1,0% населения не хватает денег даже на еду, у 20,4% — хватает на еду, но не хватает на одежду и обязательные услуги, у 47,4% хватает на еду и одежду, но они не могут позволить себе покупку товаров длительного пользования, еще 26,9% не могут позволить себе покупку автомобиля, квартиры, дачи, и только 3,1% населения полагает, что может позволить себе все.

Распределение домохозяйств по оценке своего финансового положения существенно различается по 20%-ным группам по уровню доходов: рост благосостояния снижает долю индивидов, которые не могут приобрести те или иные товары. Доля домохозяйств, которым не хватает денег на еду, достигает максимума у самого бедного 1-го квинтиля (3,1%) и снижается с ростом уровня доходов домохозяйств (т.е. с увеличением номеров квинтилей). Товары длительного пользования (ТДП) могут, по собствен-

Таблица 4

Опрос по квинтильным группам (нумерация в порядке возрастания доходов), 25.12.2016 г., % опрошенных

	Все население	Квинтили				
		1	2	3	4	5
В рублях	60	51	57	59	70	71
В долларах	3	1	2	3	2	8
В евро	1	1	0	1	1	5
В другой валюте	0	0	0	1	0	1
Нет сбережений	36	48	42	38	28	21
Затрудняюсь ответить	1	0	1	0	1	1
Сумма по строкам	101	101	102	102	102	107

Источник: ВЦИОМ.

Таблица 5

Распределение домашних хозяйств по оценке своего финансового положения (нумерация в порядке возрастания доходов), средние за I–IV квартал 2016 г, %

	Все население	Квинтили				
		1	2	3	4	5
Все домашние хозяйства	100	100	100	100	100	100
Не хватает денег даже на еду	1,0	3,1	1,2	0,8	0,5	0,3
Денег хватает на еду, но покупать одежду и оплачивать жилищно-коммунальные услуги затруднительно	20,4	36,0	27,8	22,3	14,3	9,6
Денег хватает на еду и одежду, но не могут позволить себе покупку товаров длительного пользования	47,4	50,4	54,8	54,0	49,9	32,9
Денег хватает на еду, одежду и товары длительного пользования, но не могут позволить себе покупку автомобиля, квартиры, дачи	26,9	9,3	14,7	20,8	31,1	47,5
Средств достаточно, чтобы купить все, что считают нужным	3,1	0,6	1,0	1,5	3,1	7,5
Затруднились ответить	1,2	0,6	0,6	0,8	1,2	2,3
Средний валовой доход, тыс. руб./чел. в домохозяйстве месяц	26,4	8,0	13,3	18,7	28,3	63,8

Источник: Росстат.

ному мнению, купить лишь 9,9% представителей 1-го квинтиля, зато в 5-м квинтиле этот показатель достигает 55%. Доля семей, которые могут позволить себе все необходимые покупки, растет с 0,6% у 1-го квинтиля до 7,5% у 5-го квинтиля.

Важно отметить субъективность оценки ситуации самими респондентами. Так, почти половина (0,3, 9,6 и 32,9%) представителей самого богатого 5-го квинтиля считают, что не могут позволить себе покупку ТДП. Речь, по всей видимости, идет о совершенно



других, нежели в ответах представителей более бедных квинтилей, товарах по качеству и стоимости. Тем более это относится к домохозяйствам, которые могут купить ТДП, но не могут позволить себе «покупку автомобиля, квартиры, дачи», — удельный вес таких семей в 5-м квинтиле составляет 47,5%. При этом семьи 5-го квинтиля, видимо, не берут кредиты для реализации своих потребностей, что отчасти отражает высокие проценты по кредитам в России. Выбранный семьями образ финансового поведения влияет на общее состояние банковской системы, испытывающей нехватку спроса на кредиты, а также на динамику рынков ТДП, объектов недвижимости и автомобилей.

Выводы и проблема «ловушек» развития

Статистический анализ показывает отрыв 10-го дециля и 5 квинтиля в России от остальной массы семей, как по зарплате, так и по доходам, структура неравенства по доходам практически не меняется в условиях роста после его формирования к 2000 г. Доля богатейшей группы в 1% во владении финансовыми активами за два десятилетия трансформации обогнала ведущие страны мира. Пример Бразилии, России и других стран показывает, что нет одной какой-то «ловушки», которую надо преодолеть и перейти в устойчивое постиндустриальное общество. Фактически есть цепь ловушек, в которой важную роль играют проблемы, связанные с неравенством.

В целом Россия — как и Бразилия — находится в ловушке среднего уровня развития, в которой развивающаяся страна достигает некоторого уровня душевого дохода и «застраивает» на нем, что, в частности, связано с ростом потребления за счет импортных товаров из-за недостаточной производительности собственной промышленности [5]. Как мы показали, страны со средним уровнем развития проходят не одну определенную ловушку, а некую последовательность, в которой неравенство оказывается важным «бутылочным горлышком» для роста спроса, борьбы с коррупцией и укрепления демократии. Выход из ловушек возможен через рост внутреннего спроса за счет вложений капитала внутренними инвесторами, что упирается в необходимость развития институциональной среды и другую ловушку — недоверия внутренних инвесторов и бизнеса (невзирая на улучшение оценочных показателей по инвестиционному климату).

Россия также близка к попаданию в ловушку «привычки к низкому росту» — через низкие ожидания при принятии решений на уровне фирм (инвестиции), программ в сфере науки и образования (бюджетные ограничения), семей (низкие покупки товаров длительного пользования), снижение перспектив карьеры (толчок к эмиграции — ловушка «утечки умов»). При этом в случае увеличения расходов бюджета за счет роста дефицита или «дешевых» денег велики риски роста инфляции, появления дорогостоящего по обслуживанию долга, а также развития в перспективе долгового и бюджетного кризиса. России важно не привыкнуть к стагнации и продолжать реформы, программы развития, внедрение инноваций и т.п.

Большинство ловушек характерно для развивающихся стран просто в силу самого догоняющего характера их развития. В частности, важно выравнивание доходов через повышение производительности средних и нижних слоев занятых, а не просто через перераспределение доходов. У России есть еще ловушка, связанная со специфическими эффектами наличия массива высокодоходных природных ресурсов, приносящих большие экспортные доходы, которая приводит к «голландской болезни». Страны, которые имели хорошие правовые и экономические институты до значительного повышения сырьевых цен, справились с «ресурсным проклятьем», а вот формирование качественных институтов после роста цен на энергоносители для развивающихся или трансформирующихся стран оказалось весьма затруднительным.

Учтем также проблему восприятия своего общества, образа жизни в понятийном аппарате «равенство шансов — справедливость». По мере развития обществ с христианско-европейскими корнями, преодоления бедности и расширения среднего (креативного) класса, обеспечивающего инновации, эти вопросы становятся важными. Заметим, что высокие внешние оценки российских реформ, включая приватизацию, вполне уживаются с критикой нынешнего состояния российского общества с высочайшим неравенством по доходам и богатству, сделавшему прыжок из квазиэгалитарного советского общества к «аргентинскому» за одно десятилетие.

Для снижения социального неравенства России необходимо избегать ситуаций, в которые различные страны попадали на пути своего развития под действием затрудняющих экономический



рост факторов или их совокупностей — ловушек развития. Разумеется, это нелегкая задача для России — с огромным социальным неравенством регионов. Но такую задачу пора ставить, поскольку в долгосрочном плане высокое неравенство тормозит рост, обостряет распределительные конфликты в России, оказавшейся среди стран с чрезвычайно

высоким неравенством. Рано или поздно, но в системе целей стратегических программ для России должны появиться не только и не столько меры решения текущих проблем роста экономики, но цели, связанные с постепенным изменением социальной структуры — от «латиноамериканской» к «европейской».

Литература

1. Григорьев Л. М. 500 дней — на революцию сознания? // ЭКО. 2010. № 10. С. 6–20.
2. Григорьев Л. М., Плаксин С. М., Салихов М. Р. Посткризисная структура экономики и формирование коалиций для инноваций // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 25–43.
3. Григорьев Л. М. Экономика переходных процессов. М.: МУМ, 2010. Т. 1. С. 479–524.
4. Kuznets S. Economic growth and income inequality // American Economic Review. 1955. Vol. 45. No. 1. P. 1–28.
5. Григорьев Л. М., Павлюшина В. А. Бразилия: в ловушке среднего уровня развития // Мир новой экономики. 2016. № 2. С. 28–37.
6. Milanovic B. Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy // WorldBank Regional and Sectoral Studies, 1998. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/229251468767984676/pdf/multi-page.pdf>.
7. Стиглиц Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. М.: Эксмо, 2016.
8. OECD. Income Inequality and Poverty. Available at: <http://www.oecd.org/social/inequality-and-poverty.htm>.
9. Piketty T. Capital in the Twenty-First Century. Cambridge: Harvard University Press, 2014.
10. Медведев Д. А. Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 5–30.
11. Grigoryev L. Russia in the System of Global Economic Relations // Russia in Global Affairs. 2016, pp. 498–512.
12. Milanovic B. Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/229251468767984676/pdf/multi-page.pdf>.
13. Rajan R., Zingales L. Saving Capitalism from the Capitalists. Princeton: Princeton University Press, 2004. 369 p.
14. Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению: коллективная монография / под ред. Т. М. Малевой. М.: Моск. центр. Карнеги, 1998.
15. Малева Т., Гришина Е. Ликвидация нищеты — мировая цель, которая важна и для России. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Аналитический центр при Правительстве РФ. М., 2016.
16. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / под ред. Т. М. Малевой. Московский Центр Карнеги. М.: Гендальф, 2003.
17. Григорьев Л. М., Салмина А. А., Кузина О. Е. Российский средний класс: анализ структуры и финансового поведения. М.: Экон-Информ, 2009. С. 5–100.
18. Малева Т. М., Бурдяк А. Я., Тындик А. О. Социальная структура российского общества в зеркале демографии // Журнал Новой экономической ассоциации. 2016. № 4 (32). С. 62–85.
19. Салмина А. Избыточное неравенство и развитие человеческого потенциала. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Аналитический центр при Правительстве РФ. М., 2014. С. 84–106.
20. Прогресс и риски: Неравенство и человеческое развитие в Восточной Европе, Турции и Центральной Азии. Доклад ПРООН. 2016.
21. Григорьев Л. М., Павлюшина В. А. Социальное неравенство в мире и в России. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Аналитический центр при Правительстве РФ. М., 2016.
22. Бюллетень социально-экономического кризиса в России [Электронный ресурс]. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6157.pdf>.

References

1. Grigoriev L. M. 500 days — on the revolution of consciousness? [500 dnei — na revolyutsiyu soznaniya?]. *EKO* — *ECO*, 2010, no. 10, pp. 6–20 (in Russian).



2. Grigoriev L.M., Plaksin S.M., Salikhov M.R. Postcrisis structure of the economy and formation of coalitions for innovations [Postkrizisnaya struktura ekonomiki i formirovaniye koalitsiy dlya innovatsiy]. *Voprosy ekonomiki — Issues of economics*, 2008, no. 4, pp. 25–43 (in Russian).
3. Grigoriev L.M. Economics of transient processes [Ekonomika perekhodnykh protsessov]. Moscow, MUM, 2010, vol. 1, pp. 479–524 (in Russian).
4. Kuznets S. Economic growth and income inequality // *American Economic Review*, 1955, vol. 45, no. 1, pp. 1–28.
5. Grigoryev L.M., Pavlyushina V.A. Brazil: trapped in an average level of development [Braziliya: v lovushke srednego urovnya razvitiya]. *Mir novoy ekonomiki — The world of a new economy*, 2016, no. 2, pp. 28–37 (in Russian).
6. Milanovic B. Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy // WorldBank Regional and Sectoral Studies, 1998. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/229251468767984676/pdf/multi-page.pdf>.
7. Dz. Stiglitz. The price of inequality. Than the stratification of society threatens our future [Tsena neravenstva. Chem rassloyneniye obshchestva grozit nashemu budushchemu]. Moscow, Jeksmo, 2016 (in Russian).
8. OECD. Income Inequality and Poverty. Available at: <http://www.oecd.org/social/inequality-and-poverty.htm>.
9. Piketty T. Capital in the Twenty-First Century. Cambridge: Harvard University Press, 2014.
10. Medvedev D.A. Socio-economic development of Russia: finding new dynamics [Sotsial'no-ekonomicheskoye razvitiye Rossii: obretneniye novoy dinamiki]. *Voprosy ekonomiki — Issues of economics*, 2016, no. 10, pp. 5–30 (in Russian).
11. Grigoryev L. Russia in the System of Global Economic Relations // *Russia in Global Affairs*, 2016, pp. 498–512.
12. Milanovic B. Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/229251468767984676/pdf/multi-page.pdf>.
13. Rajan R., Zingales L. Saving Capitalism from the Capitalists. Princeton, Princeton University Press, 2004.
14. Poverty: alternative approaches to definition and measurement: Collective monograph [Bednost': al'ternativnyye podkhody k opredeleniyu i izmereniyu: kollektivnaya monografiya] / ed. T.M. Maleva. Moscow, Moscow Centre Carnegie, 1998 (in Russian).
15. Maleva T.M., Grishina E.E.. Eradication of poverty is a global goal that is important for Russia. Human Development Report in the Russian Federation [Likvidatsiya nishchety — mirovaya tsel', kotoraya vazhna i dlya Rossii. Doklad o chelovecheskom razvitii v Rossiyskoy Federatsii]. Analytical Center under the Government of the Russian Federation. Moscow, 2016 (in Russian).
16. Middle classes in Russia: economic and social strategies [Sredniye klassy v Rossii: ekonomicheskkiye i sotsial'nyye strategii] / ed. T.M. Maleva. The Moscow Carnegie Center. Moscow, Gendalf, 2003 (in Russian).
17. Grigoriev L.M., Salmina A.A., Kuzina O.E. The Russian middle class: analysis of structure and financial behavior [Rossiyskiy sredniy klass: analiz struktury i finansovogo povedeniya]. Moscow, Ekon-Inform, 2009, pp. 5–100 (in Russian).
18. Maleva T.M., Burdyak A. Ya., Tyndik A.O. Social Structure of Russian Society in the Mirror of Demography [Sotsial'naya struktura rossiyskogo obshchestva v zerkale demografii]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii — Journal of the New Economic Association*, no. 4 (32), pp. 62–85 (in Russian).
19. Salmina A. Excessive inequality and development of human potential. Report on Human Development in the Russian Federation [Izbytochnoye neravenstvo i razvitiye chelovecheskogo potentsiala. Doklad o chelovecheskom razvitii v Rossiyskoy Federatsii]. Analytical Center under the Government of the Russian Federation, Moscow, 2014 (in Russian).
20. Progress and Risks: Inequality and Human Development in Eastern Europe, Turkey and Central Asia. UNDP Report [Progress i riski: Neravenstvo i chelovecheskoye razvitiye v Vostochnoy Yevrope, Turtsii i Tsentral'noy Azii. Doklad PROON], 2016 (in Russian).
21. Grigoryev L.M., Pavlyushina V.A. Social inequality in the world and in Russia. Human Development Report in the Russian Federation [Sotsial'noye neravenstvo v mire i v Rossii. «Doklad o chelovecheskom razvitii v Rossiyskoy Federatsii». Analytical Center under the Government of the Russian Federation, Moscow, 2016 (in Russian).
22. Bulletin of the social and economic crisis in Russia [Byulleten' sotsial'no-ekonomicheskogo krizisa v Rossii]. Available at: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6157.pdf> (in Russian).



УДК 336
JEL O24

Слабости сильного рубля*

МИРКИН ЯКОВ МОИСЕЕВИЧ,

*д-р экон. наук, профессор, заведующий отделом международных рынков капиталов, ИМЭМО РАН
им. Е.М. Примакова, Москва, Россия
yakov.mirkin@gmail.com*

ДОБАШИНА ИРИНА ВИКТОРОВНА,

*канд. экон. наук, доцент Департамента учета, анализа и аудита, Финансовый университет, Москва, Россия
IDobashina@fa.ru*

Аннотация. Раскрыты макроэкономические последствия политики переоцененного рубля в 1996–2010-х гг. Объяснено воздействие кэрри-трейд в финансовых кризисах 1998, 2008–2009, 2014 гг. Представлены шесть сценариев будущего валютного кризиса. Дана «формула» политики «Нового Курса», включающая как элемент умеренно слабый рубль.

Ключевые слова: валютный кризис; кэрри-трейд; курс рубля; переоцененная валюта; финансовая политика; Центральный банк; экономический рост.

Weaknesses of Strong Ruble

MIRKIN Y.M.,

*Doctor of Economics, Professor, Head of International Capital Markets, Primakov
National Research Institute of World Economy and International Relations, Moscow, Russia
yakov.mirkin@gmail.com*

DOBASHINA I.V.,

*PhD in Economics, Docent of Department of Accounting, Analysis and Audit, Financial University, Moscow, Russia
IDobashina@fa.ru*

Abstract. The article describes the macroeconomic consequences of the overvalued ruble policy (1996–2010s). It explains the impact of carry trade on financial crises in 1998, 2008–2009, 2014. The five scenarios of future financial crises are discussing. Reveals the “formula” of New Course macroeconomic and financial policy that includes, as an element, a moderately weak ruble.

Keywords: carry trade; central bank; currency crisis; economic growth; financial policy; overvalued currency; Russian Ruble rate.

Любовь к сильному рублю? Она, конечно, имеет советские корни. «В любой наш рубль вложены труд, дерзания и помыслы слесаря и хлебороба, врача и бухгалтера, пастуха и летчика, ткача и секретаря райкома». Так писал министр финансов А.Г. Зверев в начале 1970-х гг. [1]. Денежная реформа? «В целях укрепления курса рубля». Стабильный, золотой, неколебимый — что может быть лучше?

Отголоски этого сознания докатились и до наших дней, когда Банк России выпустил докладную записку о пользе сильного рубля [2]. Раз так, стоит вспомнить, что сделал «сильный рубль» в России с 1995 г.

Апофеоз сильного рубля в 1998 г.

В 1996–1998 гг. проводилась политика закрепленного курса рубля. При темпах инфляции выше

* Статья подготовлена на основе серии работ автора в Republic.ru от 22 декабря 2016 г., от 9 марта, 23 мая и 13 июня 2017 г.



14–27% и уровне процента выше 30–40% в 1997 — первом полугодии 1998 г. курс рубля стоял как штык, от 5,7 до 6,2 [3]. Быстро рос разрыв между реальным и номинальным эффективными курсами рубля. С 1995 г. он де-факто усиливался к доллару во внутреннем обороте России. Каков результат? Неслыханная выгодность кэрри-трейд. Был открыт свободный доступ иностранцев на рынок ГКО-ОФЗ, спекулятивные нерезиденты держали к августу 1998 г. 30–35% всего объема ГКО-ОФЗ. Внебиржевые обязательства банков по срочным сделкам с валютой кратно превышали кредиты, выданные экономике. Этот снежный ком — одна из сокровенных причин краха 1998 г. [4].

А что происходило в реальной экономике? Выгодно было импортировать все, что угодно, и бессмысленно — что-то делать в России. Были многочисленные заявления промышленности: «Нас давит импорт». Пресса 1990-х гг. писала, что рублю пора слабеть. Эти разговоры прекратились сразу же после девальвации рубля в 1998–2000 гг. в 4 с лишним раза. Искусственно тяжелый рубль сам себя исправил — но взрывом, который прошелся по каждому.

Нам кажется, что это было так давно и сегодня все по-другому? Мы глубоко ошибаемся.

Мыльный пузырь 2000-х

В 2000–2008 гг. при ежегодной инфляции в 9–19% и проценте 7–15% рубль крепчал. В конце 2001 г. — 30,1 руб. за 1 долл. США, дальше — укрепление до 24,5 руб. за 1 долл. США, к концу 2007 г. и в 2008 г. — возврат к источнику — 29,4 руб. за 1 долл. США [5]. Эта «как бы стабильность» дорого стоила экономике. Под лозунгом «в России нет инвестиционных проектов» и «нужна стабильность», через избыточные налоги и слишком большие международные резервы (вкуче с внебюджетными резервными фондами), ликвидность, заработанная на сырье, выводилась в валюту — и за рубеж. Вместо того, чтобы оставить ее корпорациям для роста, на закупки оборудования, на развитие большого, насыщенного ликвидностью финансового рынка внутри России, на нормализацию процента.

Рубль вновь стал избыточно тяжелым, переоцененным. Стимул для импорта, для вывоза капитала, антистимул для несырьевого экспорта.

Как это происходило? В 2000–2007 гг. внутренние цены в России выросли в 2,3 раза (по индексу розничных цен). Примерно так же увеличились, в силу инфляции, рублевые издержки на производство.

Чтобы российский экспортер извлек из долларовой выручки прибыль, такую же, как и в 2000 г. (при стабильных мировых ценах), — курс рубля должен упасть в 2,3 раза. Но он не падал! В конце 2000 г. за 1 доллар США давали 28,2 руб. В конце 2007 г. — 24,5 руб. Рубль, наоборот, укрепился!

На прибыльность бизнеса нефтяников и газовиков такая динамика курса не оказала значимого влияния, поскольку мировые цены на нефть за это время выросли в 2,6 раза. Взлет долларовых цен на сырье «съел» потери от того, что рубль стоял как твердыня. А вот мировые цены на технику и другую продукцию с высокой степенью обработки не эластичны к рублевой инфляции. Они растут примерно на 1–3% в год. Это значит, что где-то с 2003 г. эффект девальвации рубля 1998 г. был исчерпан, и высокотехнологичный экспорт стал убыточным для России. Валютная выручка все меньше покрывала растущие, в меру инфляции, рублевые издержки заводов обрабатывающей промышленности, работающих на экспорт (были еще такие). Их убытки, вызванные деформациями валютного курса, приходилось закрывать разовыми вливаниями из бюджета.

Зато стал очень выгодным импорт в Россию. Он мог положить на лопатки любые попытки заместить его товаром, произведенным внутри страны. Предположим, что стоимости двух одинаковых двигателей в России и за рубежом в 2000 г. были сопоставимы. В 2010 г. рублевая стоимость мотора, произведенного в России, должна быть в 2,6 раза выше показателя 2000 г., а цена его зарубежного аналога, наоборот, ниже. Какой же из поставщиков победит?

На языке экономистов все это называется «разрыв реального и номинального эффективного курсов национальной валюты». В 2000-х гг. в России он стал уникальным по величине в мире, больше 100 пунктов, в 10–15 раз больше, чем в Китае или еврозоне. Он убивал экспорт техники, зато «вздувал» любой импорт и не давал заместить его чем-то отечественным, пусть даже сделанным по иностранной лицензии. Сильный рубль делал импорт «бус и огненной воды» против сырья сверхприбыльным.

При таком рубле очень выгоден вывоз капиталов. И, действительно, четверть века, с коротким перерывом в 2006–2007 гг., когда в Россию опять зашел спекулятивный кэрри-трейд, мы живем в условиях чистого вывоза капиталов частным сектором. За границу уходит все положительное сальдо торгового баланса (иначе говоря, вся плюсовая разница между экспортом и импортом, весь избыток, заработанный вывозом сырья, извлекается из нашей экономики).



Что принес «тяжелый рубль» 2000-х?

Именно в 2000-х гг., в условиях «тяжелого рубля», мы окончательно получили сырьевую модель экономики и потеряли «экономику сложных вещей». В 1990 г. в России производили 74 тыс. металлорежущих станков в год, в 2000 г. — 8,3 тыс., в 2007 г. — 5,1 тыс. В 1990 г. — 556 автоматических и полуавтоматических линий для машиностроения, в 2000 г. — 11, в 2007 г. — 4. Тракторы на колесном ходу: в 1990 г. — 92,6 тыс. шт., в 2000 г. — 6,9 тыс., в 2007 г. — 7,7 тыс. Бульдозеры в 1990 г. — 14,1 тыс. шт., в 2000 г. — 3,0 тыс. шт., в 2007 г. — 3,3 тыс. шт.

В 2000-х гг. мы закрепились в том, что потеряли «экономику простых вещей». «Прощай!» — сказали мы электрическим чайникам. В 1990 г. их делалось в России 3,5 млн шт., в 2000 г. — 220 тыс. шт., в 2007 г. — 158 тыс. шт. Электрические утюги: в 1990 г. — 8,7 млн шт., в 2000 г. — 1,1 млн шт., в 2007 г. — 178 тыс. шт. Детские велосипеды: в 1990 г. — 3,7 млн шт., в 2000 г. — 376 тыс. шт., в 2007 г. — 40 тыс. шт. Пальто: в 1990 г. — 28,1 млн шт., в 2000 г. — 2,3 млн шт., в 2007 г. — 1 млн шт. [6]. По одному пальто на 140 человек в России.

Рост производства легковых автомобилей? Здесь ситуация лучше. Дорогу импорту преградили высокими таможенными пошлинами, компенсировавшими «утяжеление» рубля и приведшими к переносу сборки автомобилей в Россию.

Именно в 2000-е гг. утвердилось тяжелейшее зависимость от импорта. В станкостроении — 90% (2014 г.). По наиболее сложным станкам — 100%. По инструменту — 85–95%. В тяжелом машиностроении — 80–90%. В медицинской промышленности — 60–80%. Мы не делали операционных столов, зондов и еще многих вещей, без которых медицина не существует. Катетеры? Зависимость — 96%. Протезы? Выше 90%. зерноуборочные комбайны — 67%. Промышленные роботы и манипуляторы? 95% импорта. Тяговые двигатели для тепловозов? Доля импорта — 100%.

Вычислительная техника? 80–100% импорта. Коробка передач с автоматическим управлением в России не производилась. Кресла пассажирские для гражданских самолетов? Спасательные трапы? Шасси? Остекление? Композиты для крыла? Все это — 100% импорта. И еще — сотни названий (Данные Минпромторга за 2014 г.).

«Тяжелый» рубль — основа модернизации, закупок оборудования?

Нам бесконечно говорят, что такой рубль — основа модернизации, массового импорта оборудования

и технологий. Что ж, в 2000-х гг. действительно произошла модернизация средств производства, но, прежде всего, в сырьевых отраслях, в металлургии и, может быть, в ВПК. За счет потери собственных умений. С усилением «однобокости» экономики.

Мы покупали станки, но в отличие от 1930-х гг. не приобретали способности их производить. В России, между тем, по-прежнему нарастал износ основных фондов. В 1990 г. степень износа 35,6%, в 2000 г. — 39,3%, в 2007 г. — 46,2% (Росстат).

Конечно, «вина» лежит не только на тяжелом рубле — скорее, на всей экономической и финансовой политике. Но такой рубль — сильнейший наркотик.

Чем закончился тяжелый рубль 2000-х?

Конечно, кэрри-трейдом, как и в 1996–1998 гг. Мыльным пузырем. Чистый ввоз капитала частным сектором на фоне укрепляющегося рубля и высоких процентных ставок составил в 2006 г. 42 млрд долл. США, в 2007 г. — 83 млрд долл. США, в 1-м полугодии 2008 г. — 17 млрд долл. США [7]. Неслыханное дело для России, которая каждый год, с середины 1990-х гг., жила с чистым вывозом частного капитала. Индекс акций ММВБ вырос за 2006 — май 2008 г. на 84% (данные Московской биржи — динамические ряды индекса MICEX). Доля акций в нетто-портфельных инвестициях из-за рубежа выросла до 92% [8].

И все это для того, чтобы потерять в вывозе капитала 150 млрд долл. США во 2-м полугодии 2008 г. И еще 35 млрд долл. США — в 1-м квартале 2009 г. Несмотря на все созданные резервы, в кризис 2008 г. Россия показала себя самой волатильной среди 30 крупнейших экономик и финансовых систем мира, по которым ведет наблюдение журнал “Economist”. Во всем — в падении ВВП, фондовых индексов, международных резервов, в бегстве капиталов, во вспышке инфляции, в сжатии денежной массы.

А валютный курс? Рекорд был поставлен 16 июля 2008 г. — 23,13 руб. за 1 долл. США. Антирекорд — 19 февраля 2009 г., 36,43 руб. за 1 долл. США. «Тяжелый» рубль обесценился почти на 60% [5].

Переоцененный рубль: большой взрыв 2014 г.

В 2009–2014 гг. история тяжелого рубля продолжилась как обычно. При ежегодной инфляции от 6 до 11% и проценте выше 10% рубль метался вокруг уровня в 30 руб. за 1 долл. США, усиливался почти

Таблица

Сравнительная динамика реального и номинального эффективных курсов рубля

Год	Номинальный эффективный курс рубля, %, 1995 = 100	Реальный эффективный курс рубля, %, 1995 = 100	Разрыв между реальным и номинальным эффективными курсами рубля, пп.
2000	35	91	56
2005	33	133	100
2012	32	179	147
2013	31	182	151
2014	27	166	139
2015	20	137	117
2016	19	136	117

Источник: IMF International Financial Statistics 1995–2013.

до 27 руб. и, наконец, обвалился к концу 2014 г. в два раза.

Какие факторы? Разрыв между номинальным и реальным эффективными курсами рубля весь этот период нарастал. В 2013 г. рубль достиг вершин своей переоцененности (см. таблицу). Конечно, это случилось под воздействием: а) укрепления доллара США к евро в 2014 г.; б) резкого падения цен на нефть и газ в 2014 г.; в) торможения российской экономики в 2013–2014 гг., г) усиления волатильности, вызванного изменениями в валютной политике ЦБР в конце 2014 г. (расширение «свободы» движения рубля в порядке подготовки его к свободному плаванию).

И, конечно, помог «свалить» рубль кэрри-трейд. Был ли он в 2010–2014 гг.? Конечно, был. У всех, кто имеет на руках валюту, возникает сильнейший экономический интерес извлекать сверхприбыли из такого редкостного сочетания «сильного», закрепленного рубля и сверхвысокого процента в успешной нефтяной экономике.

Как раз перед обвалом доля нерезидентов на рынке облигаций федерального займа (ОФЗ) достигла 25,6%, а после него, к марту 2015 г. упала до 17,9% [9]. В 2012 г. доля нерезидентов на рынке акций Московской биржи (ММВБ) была 37%, к августу 2014 г. добралась до 59%, чтобы после обвала рубля упасть до 51% в марте 2015 г. Перед коллапсом декабря 2014 г. рост доли нерезидентов шел на всех сегментах биржевого рублевого рынка: в деривативах (с 38% в 2013 г. до 47% в 2014 г.), на сегментах облигаций (с 18 до 19%), валютном (с 10 до 12%), денежном (с 11 до 15%) (данные MICEX Investor Presentations 2013–2015).

Таким образом, кэрри-трейд в третий раз выступил отличным помощником, чтобы «свалить» переоцененный рубль (на фоне других шоков). И все случилось как всегда, уже в третий раз. Черный ноябрь–декабрь 2014 г. «Внезапная остановка» капитала (sudden stop) вместе с девальвацией рубля. В этот момент — взрывной рост в чистом вывозе капитала частным сектором. В 4-м квартале 2014 г. он достиг 76,2 млрд долл. США, в 1-м квартале 2015 г. увеличился еще на 32,3 млрд долл. США [10].

Как оценить размеры кэрри-трейд в 2017 г.?

Доля иностранцев (как настоящих, так и с российскими корнями) на биржевых рынках акций — 47%, рынке облигаций — 20%, рынке валюты — 12%, деривативов — 45%, на денежном рынке — 12% (Moscow Exchange Presentation. April 2017). На рынке деривативов — валютные контракты занимают не менее половины рынка, в периоды всплесков волатильности — до 65–68% рынка. На валютном рынке спот (прямая торговля валютой) доля иностранцев — 40% [11], в том числе доля дочерних банков — нерезидентов — 22%. Доля нерезидентов в государственных облигациях (ОФЗ) — больше 30%. На внебиржевом валютном рынке — от 40 до 80% (ЦБР). И, конечно, не стоит забывать, что объем торгов акциями российского происхождения и депозитарными расписками на них за рубежом выше, чем в России. Рынок наших акций «там» больше, чем внутри. Лондонская фондовая биржа «проворачивает» их почти на 40% больше, чем Московская биржа (2016).

Доли нерезидентов на рынках за немногими исключениями постоянно растут. По облигациям федерального займа (ОФЗ) в конце 2015 г. доля иностранцев была 20–21%, сегодня — больше 30% (ЦБР). По акциям, облигациям, деривативам — везде рост вовлеченности нерезидентов в российские активы и в ткань внутреннего рынка.

Разве это плохо? Нет, конечно, если бы это были длинные деньги. Разве в США кто-то против того, что больше 30% федерального долга держат иностранцы (St. Louis Fed)? Но в России традиционно это спекулятивные вложения, быстро растущие, когда складываются благоприятные условия для кэрри-трейд. При первых же признаках опасности их могут выбросить в валюту и обрушить рубль, как это было в 1998, 2008–2009 и 2014 гг.

Быстро увеличиваются срочные сделки банков с иностранной валютой. Эти сделки за балансом банков, наряду с госдолгом и акциями, были одним из главных инструментов для кэрри-трейда и рычагов кризиса в 1998 г. Срочные обязательства по поставке валюты со сроком исполнения от 2 до 30 дней (короткие по времени сделки особенно спекулятивны) в начале 2016 г. составляли 27 млрд долл. США, в марте 2017 г. — 42 млрд долл. США. Рост в полтора раза [12].

Сколько денег вложено в кэрри-трейд?

В апреле 2017 г. нерезиденты владели 1,8 трлн руб. ОФЗ. Если хотя бы треть этих облигаций — кэрри-трейд (консервативная оценка), то сумма достигает более 10 млрд долл. США. Оценим по-другому. За январь 2016 — март 2017 г. вложения иностранцев в ОФЗ выросли на 734 млрд руб., или почти на 70% (ЦБР). Эта сумма на начало апреля составляла почти 13 млрд долл. США.

И это только по одному сегменту рынка и только в части, относящейся к «иностранцам». Портфельные вложения нерезидентов в акции на конец 2016 г. составляли более 160 млрд долл. США, в негосударственные долговые ценные бумаги — более 15 млрд долл. США, в деривативы — более 6 млрд долл. США (международная инвестиционная позиция России, ЦБР). Даже по самой консервативной оценке, считая, что только 5% этих вложений связаны с кэрри-трейдом (рынок акций рос в рублевом измерении весь 2016 г.), это дает сумму порядка 9 млрд долл. США.

Сверхбыстрый рост в 2016 — начале 2017 г. балансовых срочных сделок банков по сделкам с валютой (по очень взвешенной оценке, если хотя бы треть их связана с кэрри-трейд) — еще 4–5 млрд долл. США.

Со всей осторожностью можно, видимо, принять накопленную емкость кэрри-трейд в размерах не ниже 25–26 млрд долл. США (весна 2017 г.).

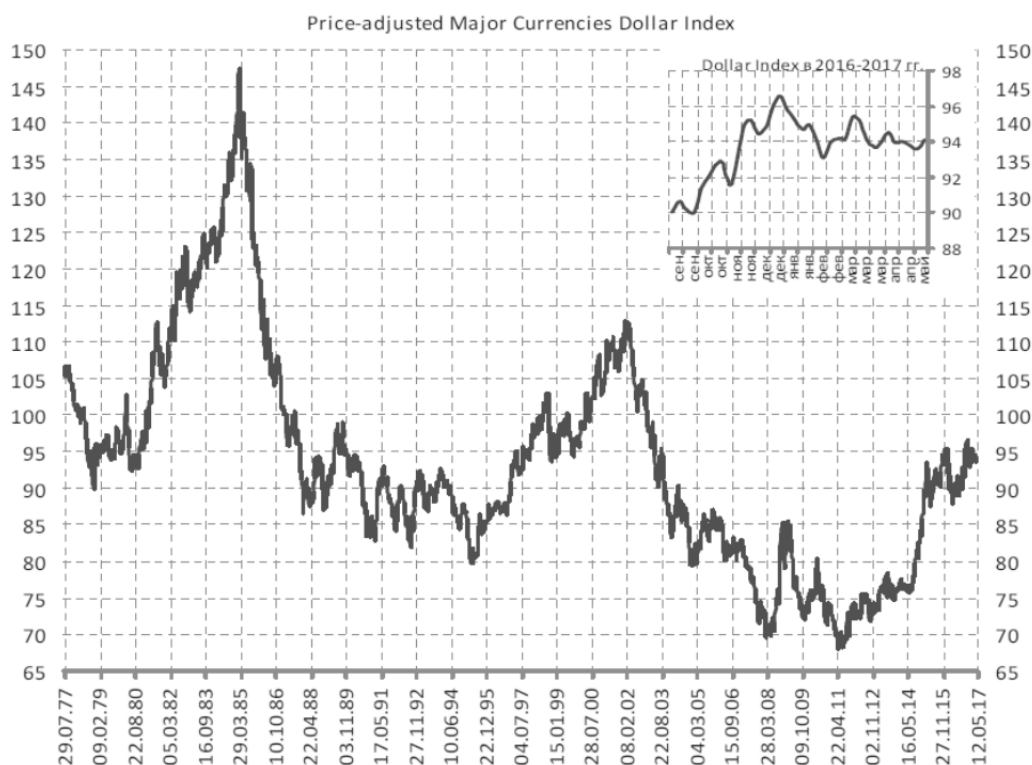
Что дальше?

Есть ли шансы, что размеры кэрри-трейд увеличатся? Риски становятся больше, если (и когда) возобновляется укрепление рубля (например, в мае-июне 2017 г. до 56–57 руб. за 1 долл. США). Растет разрыв между номинальным и эффективным валютными курсами. В итоге неизбежно нарастает кэрри-трейд. Постепенно дело доходит до мыльного пузыря. Нужен только какой-нибудь внешний шок — и дальше на финансовых рынках может начаться цепная реакция системного риска.

Нам говорят — но ведь на валютном рынке «свободное плавание», все — по-рыночному, там — свободное плавание рубля. Пусть укрепляется — такова конъюнктура. Мы же отвечаем на это, что микроструктура валютного рынка Банком России не раскрыта. Наверняка, он — сверхконцентрирован и является не вполне рыночной средой, как и любой другой сегмент российского финансового рынка. На нем — наверняка, олигополия. Мы не знаем, как действуют на нем «слоны» — крупнейшие банки, сырьевые компании и как — нерезиденты, глобальные инвесторы. Мы не знаем, нет ли там торговых пулов и не может ли манипулировать кто-то крупный валютным курсом. И не держится ли курс рубля на сильном входящем потоке кэрри-трейд, который его все время оттягивает к усилению, чтобы потом толкнуть вниз.

При этом мы слышим похвалы Банка России сильному рублю, стабильному рублю. «Укрепление валютного курса — нормальный процесс для стран „догоняющего развития“, нацеленных на уменьшение своего отставания» [2]. И помним при этом, что переоцененный рубль в 2000-х и в начале 2010-х гг. работал против промышленного развития. Он, как внутренняя болезнь, которая тлеет, но резко обостряется при внешних шоках, прорывается и ухудшает состояние всего организма до экстремальных значений.

Это уже происходило трижды — в 1998, 2008–2009, 2014 гг. Запускался классический механизм подготовки финансового кризиса — закрепленный курс / усиление национальной валюты, высокий процент, открытый счет капитала и, как результат, кэрри-трейд с мыльными пузырями. Произойдет это и в будущем, если мы по-прежнему будем соединять «умеренно-жесткую денежную политику»,



Доллар к корзине валют

Примечание: индекс рассчитывается Федеральной резервной системой. Динамика индекса практически повторяет динамику ключевой пары из двух резервных валют доллар-евро. Эта пара — ключевой объект в игре на финансовых рынках. Понижительный склон на графике — ослабление доллара. Повышательный — усиление.

высокий процент и избыточно крепкий рубль. Если будем и дальше жить по классике — переоцененная, утяжеленная национальная валюта, которая втягивает импорт любого вида, подавляет несырьевой экспорт и является замечательным стимулом — прощай, деофшоризация! — для вывоза капитала из страны.

Четвертый раз за 25 лет финансовая буря? Не сегодня, так завтра? Не завтра, так послезавтра? А как это может случиться?

Как будем падать, если будем

Вроде бы 25 млрд долл. США в кэрри-трейд (весна 2017 г.) — это пока не много, и вряд ли можно говорить о большом мыльном пузыре вокруг рубля уже сегодня. Тем более при 400 с лишним млрд долл. США международных резервов. Но все события (2017–2018 гг.) впереди, и объем средств в кэрри-трейд, как указывалось, может продолжать накапливаться, пока рубль стоит или укрепляется к доллару или евро, а процент в России по-прежнему очень высок. Всегда есть место для снежного кома с горы. Кроме того, внезапный, концентрированный шок даже не очень

большими (сравнительно с международными резервами) объемами может сбрасывать финансовые рынки вниз, запускать цепную реакцию системного риска.

Обычно это называется «внезапной остановкой капитала» (sudden stop), когда денежные потоки, хлынувшие в страну, внезапно разворачиваются и инвесторы, в первую очередь нерезиденты, начинают массово выходить из национальной валюты, распродавать акции, облигации, любые финансовые активы, лишь бы скорее вернуться к долларам, евро или любой другой твердой валюте. Соскочить с внутреннего рынка, пока не поздно, пока он ликвиден или местные власти не ввели ограничений на вывод капитала.

Что может случиться?

Какие сценарии возможны?

Первый сценарий. Сильное движение по укреплению доллара к евро, давление вниз на мировые цены на нефть, газ, металлы, их падение, как это случилось в 2014 г. Доллар — с начала 1970-х гг. в длинных долгосрочных циклах и, судя по графику, у него еще есть пространство для

дальнейшего укрепления к евро (см. рисунок), хотя бы до паритета с ним, по мере дальнейшего роста ставки ФРС. Если это случится, курс рубля может снова посыпаться вниз, а потоки кэрри-трейд развернутся вон из России, резко усиливая падение рубля.

Впрочем, то же самое может произойти, если падение цен на нефть и газ будет вызвано фундаментальными, нефинансовыми факторами (дальнейший рост сланца, резкое наращивание производства нефти в США, как обещает трампономика). Число буровых установок выросло в США за год (к маю 2016 г.) более, чем в 2 раза.

Второй сценарий. Финансовая инфекция, идущая из глобальных финансов. Любой внешний финансовый шок может потрясти внутренний рынок, во многом зависящий от нерезидентов. Хотя мировая экономика сейчас на циклическом подъеме и кажется, что она преодолела последствия кризиса 2008 г., все-таки в 2017 г. более 40 юрисдикций будут иметь суверенные долги свыше 70% ВВП, в том числе — все страны G7 (кроме Германии); более 30 стран, в том числе — G7 (без Германии) — выше 80% ВВП. Увеличивается концентрация долгов государств в Средиземноморье (Франция, Испания, Италия, Греция, Кипр). У Греции, виновницы финансовых бурь 2011–2013 гг., госдолг зашкалил за 180% ВВП. Растут риски того, что на рубеже 2020-х гг. вернутся долговые кризисы развивающихся экономик, подобные началу 1980-х и 1990-м гг. Бразилия, с финансовым рынком которой Россия сильно коррелирована, политически нестабильна и генерирует высокую финансовую турбулентность.

Третий сценарий. Спекулятивная атака на российский рубль. В истории валютных кризисов такие атаки хорошо известны (британский фунт в 1992 г., мексиканское песо в 1994 г., тайландский бат в 1997 г.). Рубль переоценен, его естественный уровень, по оценке — 67–68 руб. за 1 долл. США, вновь стал нарастать давно существующий и очень большой разрыв между реальным и номинальным эффективными курсами рубля. Мы не знаем, кто из нерезидентов — крупные хедж-фонды, кто и как играл против рубля в 2014 г., какие позиции они занимали на валютном рынке и в деривативах рубль-доллар, рубль-евро. Не знаем, не было ли там спекулятивных атак. Микроструктура российского валютного рынка, кто является основными игроками с рублем — не раскрыта. Единственное, что можно сказать со всей точностью, что есть 5–7 крупнейших «слонов» — финансовых институтов,

которые во многом определяют динамику российского рубля.

Четвертый сценарий. Негатив во внутренней экономике как сигнал к выводу капиталов. Конечно, странная картина, когда в экономике, которая стоит около нуля, со встроенным в нее кризисом инвестиций и доходов населения, рубль ощутимо, больше года укрепляется. Ее восстановление — функция от экспорта сырья (который ЕС собирался сокращать, а США подавлять), от мировых цен на него (которые сверхволатильны), от роста военной промышленности (больше 10% в год), от слабости или силы рубля (девальвация, наряду с господдержкой, устроила экономическое чудо в аграрном секторе, очень помогла сырьевым отраслям). Все это очень ненадежно и в любой момент может создать внутренние шоки.

Мы не можем предугадать, не надломит ли вдруг ветку и не начнет ли все-таки «цепную реакцию системного риска» массовая реструктуризация финансовых институтов. С сентября 2013 г. число банков сократилось на 36%, негосударственных пенсионных фондов — на 68%, количество брокеров-дилеров, управляющих ценными бумагами — на 55–60%. Число страховых компаний упало на 40%. Погибло более 1000 финансовых институтов. Что творилось бы в городах и весях, если бы АСВ не выплатил 1,4 трлн руб. более чем 3 млн вкладчиков за счет кредита, выданного ему Банком России (АСВ)?

Масса людей пытается то в одном, то в другом российскую экономику закрыть. Нет никаких гарантий против того, что рано или поздно это может случиться в части способности не только заработать, но и свободно вывести свой капитал.

Очень рискованная экономика, любой крупный негатив в ней — а он неизбежен — всегда может создать ощущение у инвесторов, что все, пора поворачивать оглобли. Вчера еще все было ОК, а сегодня с рисками перебор — и быстрее из страны. Результат — кризис рубля.

Пятый сценарий. Действия Банка России. Сколько-нибудь быстрое снижение ключевой ставки ЦБР, о котором давно умоляет промышленность, могло бы быть воспринято как сигнал, что «больше зарабатывать не светит» и пора уходить с рынка. Та самая неожиданная остановка потока капиталов. В этом смысле Банк России попал сегодня в ловушку — он просто не может снижать свою ключевую ставку быстрыми темпами, иначе есть шансы, что он столкнется с бегством спекулятивных капиталов. Год назад он еще мог это делать гораздо быстрее.

Шестой сценарий. Мыльный пузырь. Еще полгода-год такой жизни, и размеры кэрри-трейд возможно созреют до мыльного пузыря. Когда мыльный пузырь доходит почти до разрыва, инвесторы это очень хорошо чувствуют. Рынок перегрет, рубль перекуплен, и нужно начинать играть против него. Все посматривают друг на друга и потихоньку количество позиций против рубля начинает перевешивать число позиций «за», на покупку рублей. Поэтому все так возбудились, когда прилетело сообщение, что «ставки спекулятивных инвесторов в США на укрепление российского рубля сократились на рекордную величину» (РБК) [13].

Здесь можно сказать только одно — когда мыльный пузырь созрел, он обязательно лопнет. Мировая, да и наша собственная (1998 г.) финансовая история уверенно подтверждает это. Чем дольше будет сохраняться внушительный разрыв между динамикой рубля и высокими процентными ставками, тем больше будет поток кэрри-трейд и мы увидим, как в один прекрасный день все это поползет по швам. И мы опять войдем в историю новым валютным кризисом в России.

Вероятности сценариев? Возможны все. Если же что-то начинается по одному сценарию, то он обычно начинает переплетаться с другими (2008 г.).

Неизбежность? Вот здесь очень важна разумная денежная, валютная и процентная политика Банка России и финансовое спокойствие на наших границах, потому что новый валютный кризис никому не нужен. И, конечно, всегда есть надежда, что раны сами собой закроются, как-нибудь, самой жизнью (только редко это бывает), а великий и умелый финансовый регулятор сможет спустить все осторожно и искусно на тормозах.

Умеренно-слабый рубль

Вместо любви к сильному — умеренно-слабый рубль как инструмент стимулирования экономического роста. И, действительно, практика стран «экономического чуда» свидетельствует, что осторожно ослабленная национальная валюта широко использовалась для активизации роста и модернизации (Япония, Китай, Южная Корея, Малайзия и т.д.) [14]. Китай с конца 2000-х гг. объявили в США валютным манипулятором. Исследования, проведенные в ИМЭМО РАН, показывают, что такой же подход использовался и в послевоенных европейских экономиках как «стимул для чуда» (Германия, Италия, Испания). Несмотря на различия исходных условий, традиций и ценностей, мо-

делей коллективного поведения во всех этих странах этот инструмент — воздействие на валютный курс — был полностью востребован.

В этой связи альтернатива «переоцененному рублю» — это рубль стимулирующий, существующий в мозаике других мер, способствующих быстрому росту, модернизации и, самое главное, повышению качества жизни.

Формула «Политики роста», в которой рубль «работал» бы как лекарство, следующая:

- рост доступности кредита (прежде всего в регионах), умеренно-мягкая денежная политика;
- + снижение процента (инструментов много);
- + подавление немонетарной инфляции (цены и тарифы, регулируемые государством);
- + умеренно слабый валютный курс рубля (при открытом счете капитала);
- + сильные, простые налоговые стимулы за рост и модернизацию + ускоренная амортизация;
- + максимум льгот прямым иностранным инвестициям;
- + дерегулирование (сейчас рост нормативных актов по ярко выраженной экспоненте);
- + переход к осторожному снижению общего налогового бремени (при таких налогах экономики не растут);
- + бюджетные инвестиции в экономику (в том числе за счет роста госдолга до 30–35%);
- + ускоренная амортизация;
- + как следствие, рост нормы инвестиций (хотя бы до 27–28%, сегодня чуть больше 18%);
- + максимум льгот для среднего класса в приобретении имущества, для инвестиций в социальную инфраструктуру регионов;
- + максимум ресурсов в регионы — «зоны национального бедствия»;
- + структурные реформы (разгосударствление, деконцентрация, создание конкурентной среды, сильное антимонопольное регулирование, приватизация, защита собственности, независимые суды и т.п.). Нет — реформам за счет населения. Только те, что ведут к росту его доходов и активности;
- + офис развития;
- + перезагрузка отношений с Западом.

Все это очень осторожно, мягко, постепенно, часто методом проб и ошибок, а в том, что касается валютного курса и денежной политики — непублично. Ничто из этой политики не может быть выдернуто, существовать само по себе. Будучи отдельным, обязательно приведет к деформациям. Это — системное лечение.

Все лекарства должны быть применены сразу или, если речь идет о структурных реформах, обозначен тренд (они в полную силу смогут вернуться позже). Это политика «высвобождения» бизнеса и среднего класса, резко снижающая их риски и регулятивное бремя. Она создает яркую динамику роста в экономике. И, самое главное, дает строить в России надолго.

Литература

1. Зверев А.Г. Записки министра. М.: Издательство политической литературы, 1973. С. 175.
2. Банк России. Валютный курс и конкурентоспособность экономики [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/ec_research/wps/analytic_note_06.pdf.
3. IMF International Financial Statistics 1995–2000.
4. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. М.: Альпина Паблишер, 2002. С. 278.
5. База данных по курсам валют Банка России [Электронный ресурс]. URL: http://cbr.ru/currency_base/.
6. Росстат. Российский статистический ежегодник 2008.
7. Банк России. Бюллетень банковской статистики. 2009. № 5.
8. Миркин Я.М. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски // Деньги и кредит. 2011. №8. С. 54.
9. Банк России [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/analytics/print.aspx?file=fin_stab/table_ofz.htm.
10. Банк России. Бюллетень банковской статистики. 2015. № 10.
11. Moscow Exchange Annual Report 2017. FX Market. Available at: <http://2016.report-moex.com/en/review/markets/fx-market>.
12. Банк России. Бюллетень банковской статистики. 2017. № 4.
13. РБК [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/finances/15/05/2017/5918d3af9a7947da5428c32b?from=main>.
14. Финансовые стратегии модернизации экономики: мировая практика / под ред. Я.М. Миркина. М.: Магистр, 2014.

References

1. Zverev A. G. Notes of the Minister [Zapiski ministra]. Moscow, Izdatel'stvo politicheskoy literatury, 1973, p. 175.
2. Bank of Russia. Exchange rate and competitiveness of the economy [Bank Rossii. Valjutnyj kurs i konkurentosposobnost' jekonomiki]. Available at: https://www.cbr.ru/ec_research/wps/analytic_note_06.pdf.
3. IMF International Financial Statistics 1995–2000.
4. Mirkin Ja.M. The Russian securities market: the impact of fundamental factors, the forecast and development policy [Rynok cennyh bumag Rossii: vozdejstvie fundamental'nyh faktorov, prognoz i politika razvitija]. Moscow, Al'pina Pablisher, 2002, p. 278.
5. Database of exchange rates of the Bank of Russia [Baza dannyh po kursam valjut Banka Rossii]. Available at: http://cbr.ru/currency_base/.
6. Rosstat. The Russian Statistical Yearbook [Rosstat. Rossijskij statisticheskij ezhegodnik]. 2008.
7. The Bank of Russia. Bulletin of Banking Statistics [Bank Rossii. Bjulleten' bankovskoj statistiki]. 2009, no. 5.
8. Mirkin Ja.M. The financial future of Russia: extremes, booms, systemic risks [Finansovoe budushhee Rossii: jekstremumy, bummy, sistemnye riski // Den'gi i kredit — Money and credit, 2011, no. 8, p. 54.
9. The Bank of Russia [Bank Rossii]. Available at: http://www.cbr.ru/analytics/print.aspx?file=fin_stab/table_ofz.htm.
10. The Bank of Russia. Bulletin of Banking Statistics [Bank Rossii. Bjulleten' bankovskoj statistiki]. 2015, no. 10.
11. Moscow Exchange Annual Report 2017. FX Market. Available at: <http://2016.report-moex.com/en/review/markets/fx-market>.
12. The Bank of Russia. Bulletin of Banking Statistics [Bank Rossii. Bjulleten' bankovskoj statistiki]. 2017, no. 4.
13. RBK. Available at: <http://www.rbc.ru/finances/15/05/2017/5918d3af9a7947da5428c32b?from=main>.
14. Financial strategies of economic modernization: world practice [Finansovye strategii modernizacii jekonomiki: mirovaja praktika]. Ed. Ja.M. Mirkin. Moscow, Magistr, 2014.

УДК 378
JEL I23

Идентификация университетов мирового класса

БАЛАЦКИЙ ЕВГЕНИЙ ВСЕВОЛОДОВИЧ,

д-р экон. наук, профессор, директор Центра макроэкономических исследований, Финансовый университет, Москва, Россия
evbalatsky@inbox.ru

ЕКимова НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

канд. экон. наук, доцент, ведущий научный сотрудник Центра макроэкономических исследований, Финансовый университет, Москва, Россия
n.ekimova@bk.ru

Аннотация. В статье рассматривается понятие «университеты мирового класса» и предлагается авторское понимание данного термина, позволяющее не только идентифицировать подобные объекты, но и количественно оценить их международный потенциал. Выдвигается гипотеза о том, что образование является «вторичной» функцией общества и следует за успехами и потребностями реальной экономики. На основе рейтинговых данных компании QS проведен анализ международных позиций ведущих вузов стран, входящих в БРИКС, а также государств Африки, Латинской Америки и Азии. В качестве эталонной точки отсчета использовался Гарвардский университет. Из анализа исключены страны Британского Содружества и США, которые безоговорочно доминируют во всех глобальных рейтингах университетов. Показано, что в России на сегодняшний день есть только один университет мирового класса — Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, который обладает самыми скромными характеристиками среди всех выявленных вузов подобного рода. Раскрыты слабые стороны отечественной университетской системы.

Ключевые слова: университет мирового класса; рейтинги; международный потенциал; национальная университетская система.

Identification of World Class Universities

BALATSKY E.V.,

Doctor of Economics, Professor, Financial University, Moscow, Russia
evbalatsky@inbox.ru

EKIMOVA N.A.,

PhD in Economics, Associate Professor, Financial University, Moscow, Russia
n.ekimova@bk.ru

Abstract. The article discusses the concept of world-class universities and the author's understanding of the term, allowing not only to identify these objects but also to quantify their international potential. The hypothesis that education is a "secondary" function of society and follows on the success and needs of the real economy. Based on ranking of QS company the analysis of the international positions of the leading universities of countries belonging to BRICS and states of African, Latin America and Asia. The reference point was used at Harvard University. The analysis excluded the countries of the British Commonwealth and the United States, which unconditionally dominating in all Global University rankings. It is shown that Russia today has only one world-class University — the Moscow state University. M.V. Lomonosov, which has the most simple among all the identified universities of this kind. Revealed weaknesses of the domestic University system.

Keywords: world-class University; rankings; international potential; national University system.

1. Введение: курс на создание университетов мирового класса. Сегодня по умолчанию считается, что место страны в мировой системе науки и высшего образования во многом определяется международным статусом ее ведущих университетов. Иными словами, позиция страны зависит от того, сколько у нее есть так называемых университетов мирового класса (УМК) и какие именно. В последние полтора десятилетия означенный статус косвенно определяется глобальными рейтингами университетов (ГРУ). В связи с этим возникает сакраментальные вопросы: сколько у России на сегодняшний день УМК? и сколько их у нее может быть в не слишком отдаленной перспективе?

Устранившись от теоретических и методических дискуссий о том, что считать УМК, российское правительство с 2012 г. разворачивает практическую работу по созданию таких организаций. Так, в Указе Президента РФ от 07.05.2012 № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» поставлена конкретная задача, имеющая непосредственное отношение к указанному направлению: вхождение к 2020 г. не менее пяти российских университетов в первую сотню ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов. Во исполнение данного Указа Министерством образования и науки РФ был запущен Проект 5–100 по поддержке крупнейших российских вузов, которых к настоящему времени насчитывается 21. В настоящее время данные вузы объединены в Ассоциацию «Глобальные университеты», образованную по инициативе Высшей школы экономики (ВШЭ) в 2014 г. При этом Московский государственный университет (МГУ) им. М.В. Ломоносова и Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ) не вошли в Проект 5–100, так как им был придан статус «уникальных научно-образовательных комплексов», и они по умолчанию признавались УМК и национальным достоянием страны.

В начале 2017 г. состоялась встреча президента Ассоциации «Глобальные университеты», ректора ВШЭ Я.И. Кузьмина с президентом страны В.В. Путиным, на которой было доложено о досрочном (за 3 года до нормативного срока) выполнении Проекта 5–100, так как пять российских вузов вошли в топ-100 предметных ГРУ: Московский физико-технический институт (МФТИ), Московский инженерно-физический

институт (МИФИ), Новосибирский государственный университет (НГУ), Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики (УИТМО) и ВШЭ. Таким образом, в общественном дискурсе возникло мнение, что в России появились-таки национальные УМК. Причем, вместе с МГУ и СПбГУ получается впечатляющая цифра — 7 отечественных УМК.

В связи с обозначенными достижениями правомерно задать вопросы: можно ли говорить о триумфальной практической реализации в России проекта по построению отечественных УМК? насколько велик потенциал российских УМК по сравнению с другими странами?

В данной статье мы попытаемся ответить на поставленные вопросы на основе авторского понимания УМК.

2. Признаки и критерии университета мирового класса. В настоящее время наиболее плодотворной и содержательной является концепция УМК, принадлежащая Джамилю Салми, который выделяет три признака вуза данного типа: высокая концентрация талантов (среди преподавателей, студентов и менеджеров), изобилие ресурсов (финансовое и инфраструктурное) и гибкое управление (большая управленческая свобода, инновационные решения и отсутствие бюрократических преград). Более того, отличительной чертой элитных вузов выступает умение эффективно комбинировать три указанных фактора успеха [1].

Нет никаких сомнений в справедливости данной трактовки, однако ее приложение на практике оказывается малопригодно в силу отсутствия количественной определенности каждого признака. В связи с этим в научной литературе уже неоднократно делались попытки формулирования других, более операциональных критериев УМК. Так, в 2012 г. авторы отмечали тенденцию, в соответствии с которой к УМК следует относить вузы, входящие в первые 30 позиций ГРУ [2]. Однако действие закона Гудхарта порождает проблему манипулирования в отношении данных ГРУ, что может приводить к ложным ценностям и результатам. Кроме того, со временем стало ясно, что критерий «30 первых» является слишком жестким и его следует ослабить. В связи с этим несколько позже была высказана идея, что факта вхождения вуза даже в топ-100 ГРУ уже достаточно для того, чтобы он классифицировался как УМК [3].



Но потом стало очевидно, что и в этом случае указанный признак сам по себе не является достаточным для идентификации вуза как УМК, ибо важны еще факты стабильности присутствия вуза в данных ГРУ и широты его предметной (научной) диверсификации. В настоящее время обсуждение критериев и стратегий успеха УМК продолжается, причем данное понятие так или иначе сегодня связывается с передовыми местами вузов в ГРУ [4–11].

Параллельно с теоретическим осмыслением феномена УМК происходило накопление практических проблем методического плана. Так, в отчете Я.И. Кузьмина В.В. Путину содержится элемент определенного лукавства. Дело в том, что сегодня существует не один, а множество ГРУ, число которых со временем растёт. Следовательно, в разных рейтинговых системах места конкретного вуза могут сильно различаться, что вносит в их оценку элемент неопределенности. Уже после обнародования Указа Президента РФ № 599 российским регулятором был сделан выбор в пользу трех (а всего их около десяти) достаточно авторитетных ГРУ — Quacquarelli Symonds (QS), Times Higher Education (THE) и Academic Ranking of World Universities (ARWU). При этом вузам дана свобода выбора, на какой рейтинговый продукт им целесообразно ориентироваться. Помимо этого, разработчики ГРУ сегодня представляют, как правило, несколько типов рейтингов, среди которых есть основной рейтинг университетов (собственно ГРУ) и специализированные рейтинги, например предметные (по научным направлениям) и географические (по группам стран). Понятно, что попадание вуза, например, в топ-100 основного ГРУ и предметного — это совсем разные вещи. Таким образом, возникает еще один элемент неопределенности. И именно благодаря этой двусмысленности пять российских вузов формально выполнили Указ Президента РФ № 599, т.е. вошли в топ-100 предметных рейтингов, тогда как в основных ГРУ существенного приближения российских вузов к первой сотне не наблюдалось. Такой эффект получил название регулятивной коллизии, которая порождает иллюзию успешности отечественной системы высшего образования [12].

Ситуация с международными достижениями российских вузов стала еще более двусмысленной в начале 2017 г., когда компания QS опубликовала свой отчет по предметным рейтингам. В нем

представлены данные по 46 научным направлениям, однако примечательным является тот факт, что разработчик приводит только топ-50 предметных рейтингов. Тем самым, по умолчанию, британский рэнкер (разработчик рейтинга) исходит из того, что имеет смысл учитывать попадание вуза только в этот интервал мест; остальные позиции считаются недостойными внимания. Хотя авторы доклада специально не подчеркивают указанное обстоятельство, а на сайте компании приведены полные предметные рейтинги (топ-500), само их урезание в специальном докладе до 50 позиций является симптоматичным. Уже этот факт предполагает серьезное переосмысление признаков и критериев УМК.

Нельзя не отметить и еще один момент, который ставит вопрос о соответствии передовых российских вузов признакам УМК. Для этого вернемся к одному из критериев Джамии Салми — избытку ресурсов. Дело в том, что этот избыток в подавляющем большинстве случаев определяется наличием у вуза крупного университетского эндаумента (УЭ). Без такового выйти на передовые строки ГРУ практически невозможно; российские же вузы не имеют УЭ необходимого размера [12]. Между тем, вхождение отечественных университетов в предметные списки ГРУ свидетельствует о том, что построение УМК возможно и без крупных целевых капиталов вузов. Таким образом, возникает еще один серьезный методологический вопрос, требующий решения в чисто практических целях.

3. Рейтинговая методология идентификации университетов мирового класса. Отталкиваясь от вышеизложенного, можно предложить простую и легко реализуемую методику определения УМК, которая основана на учете места вуза в современных рейтинговых системах.

В общем виде процедура отбора УМК предполагает два шага. На **первом шаге** проверяется критерий вхождения вуза в топ-100 одного из авторитетных ГРУ. Помимо уже упоминавшихся рейтингов (QS, THE и ARWU), мы предполагаем учет еще двух рейтинговых систем — The Center for World University Rankings (CWUR) и National Taiwan University (NTU) Ranking. Если вуз входит в сотню лучших хотя бы по одному из указанных ГРУ, то он является претендентом на роль УМК. Иными словами, необходимо, чтобы хотя бы один глобальный рэнкер признал заслуги вуза и включил его в топ-100 своего ГРУ. Преодоление



данного «фильтра», на наш взгляд, знаменует собой качественный прорыв для университета и выводит его в разряд международных лидеров. Однако опыт показывает, что подобное вхождение в ГРУ является, как правило, необходимым, но не достаточным условием, ибо такое местоположение должно подкрепляться широкой научной исследований университета и стабильностью его научных результатов. В связи с этим в качестве достаточного условия мы на **втором шаге** используем критерий вхождения вуза в топ-50 не менее чем по 5 предметным рейтингам по какой-либо рейтинговой системе. Для определенности мы будем использовать данные предметных рейтингов компании QS. Имеющиеся данные показывают, что некоторые вузы могут добиться значительных результатов в узкой области знания, однако этого явно недостаточно для их признания в качестве УМК. Иными словами, предполагается, что вуз должен иметь первоклассные успехи по широкому фронту дисциплин. Данному принципу давно следуют не только классические университеты, но и технологические институты всех стран мира, которые максимально расширяют свои научные интересы и границы, по крайней мере, на широкий спектр социальных наук и наук о жизни. Фактически преодоление такого второго «фильтра» для университета знаменует своеобразный переход количества в качество, когда высокий научный уровень становится нормой для многих направлений деятельности вуза.

Понятно, что описанный жесткий алгоритм фильтрации может привести к тому, что за пределами «красной линии» окажутся вузы, которым совсем немного не хватает для признания их в качестве УМК (например, они фигурируют в 3–4 предметных рейтингах вместо нормативных 5). Такие вузы мы будем классифицировать как претендующие на статус УМК (ПСУМК). Наряду с этими университетами мы будем рассматривать вузы, которые заняли, может быть, даже передовые позиции в предметных рейтингах, но по малому числу дисциплин, и не вошли в топ-100 основных ГРУ. Такие вузы являются глобальными по достигнутому научному уровню, но слишком специализированными, чтобы их можно было признать в качестве полноценных УМК. Мы будем их классифицировать как узкопрофильные УМК (УПУМК). Указанные две категории вузов — ПСУМК и УПУМК — представ-

ляют собой переходные формы от вузов, ставших национальными лидерами, к УМК, получившим широкое международное признание. Наличие у страны большого числа ПСУМК и УПУМК говорит о ее научно-образовательном потенциале, который при благоприятных обстоятельствах может быть актуализирован в дополнительное количество УМК.

Идентификация УМК по предложенному алгоритму позволяет гораздо точнее измерить и глубже понять потенциал университетской системы каждой страны. Насколько нам известно, такая работа проводится впервые.

Предложенная классификация направлена на изучение национальных систем высшего образования на качественном уровне. Вместе с тем она позволяет продолжить анализ и с целью получения количественной оценки потенциала университетских систем. Для этого можно воспользоваться специальными индексами, оценивающими первый и второй критерии процедуры отбора вузов. Для оценки потенциала вуза при вхождении в общие ГРУ нами используется индекс I :

$$I = 100 / \min_i \{x_i\}, \quad (1)$$

где x_i — ранг (место) университета в i -м ГРУ.

В соответствии с логикой (1) вуз получает тем больший балл, чем выше его место в рейтинге топ-100, причем берется минимальный номер среди всех рассматриваемых ГРУ. Тем самым учитывается самая высокая оценка вуза, которая имеется в наборе рейтинговых продуктов.

Для оценки потенциала вуза при вхождении в предметные рейтинги компании QS нами используется индекс J :

$$J = y / 5, \quad (2)$$

где y — число предметных рейтингов QS, в которых вуз вошел в топ-50.

В соответствии с логикой (2) вуз получает тем больший балл, чем в большее число предметных рейтингов он вошел по критерию топ-50, преодолев их минимальное число (5).

Тогда международный потенциал вуза исчисляется индексом H :

$$H = I / 2 + J / 2. \quad (3)$$



Отсюда легко оценить и международный потенциал университетской системы государства в целом с помощью индекса W :

$$W = \sum_k H_k, \quad (4)$$

где k — индекс вуза страны, вошедшего в одну из категорий — УМК, ПСУМК и УПУМК. Следовательно, страновой потенциал представляет собой простую сумму потенциалов наиболее передовых университетов рассматриваемого государства.

Таким образом, с помощью индекса H можно построить иерархию университетов, а с помощью W — иерархию страновых университетских систем.

4. Эмпирические результаты: сравнение стран. Чтобы получить более полное представление об университетском потенциале России, его следует сопоставить с данными по странам «второго эшелона» (БРИКС, а также государства Африки, Латинской Америки и Азии). При этом в качестве эталона и точки отсчета будем использовать Гарвардский университет (Harvard University). Мы заранее отказываемся от анализа стран Британского Содружества, которые безоговорочно доминируют во всех ГРУ и находятся за пределами конкуренции для большинства стран мира, включая Россию. Исключаем мы из рассмотрения и европейские страны в силу достаточной ясности относительно подавляющего большинства из них.

Базой данных выступают 46 предметных рейтингов компании QS по 5 укрупненным направлениям за 2017 г. и ГРУ пяти рейтинговых систем — QS, THE, ARWU, CWUR и NTU — за 2016 г. В числе попавших в зону анализа оказалось 76 университетов из 18 стран: Аргентина, Бразилия, Мексика, Чили, Гонконг, Тайвань, Сингапур, Китай, Индия, Южная Корея, Индонезия, Малайзия, Таиланд, Турция, Саудовская Аравия, Уганда, ЮАР, Россия. Результаты идентификации типов университетов по странам и индекс международного потенциала национальных университетских систем (W) приведены в *табл. 1*.

Как видно по данным таблицы, только 7 из 18 стран имеют в своем арсенале полноценные УМК; остальные поддерживают свои национальные системы высшего образования без образцовых вузов. Таким образом, мы видим, что наличие

даже одного УМК является относительно редким явлением для мировой экономики.

Интересным фактом является то, что Россия замыкает указанные 7 стран с УМК, являясь самым слабым представителем из числа государств с сильными образовательными системами. При этом Россия уступает по данному направлению даже Бразилии, хотя структура вузов у них совершенно идентичная. Забегая вперед, укажем, что в основе этого отставания лежит факт наличия у Бразилии более сильных, по сравнению с российскими, УМК. Такое положение дел позволяет четко позиционировать место России в группе БРИКС как срединное — она уступает Китаю и Бразилии и превосходит ЮАР и Индию.

Особого комментария заслуживают страны Азии, которые демонстрируют доминирование на мировом университетском рынке среди всех развивающихся стран — из 7 стран с УМК 5 стран принадлежат азиатскому региону. При этом обращают на себя внимание два «географических» факта. Первый — это колоссальный потенциал Китая, в котором не только в 4 раза больше УМК, чем в России, но еще 2 его вуза претендуют на этот статус и 12 уже обозначили свое присутствие в предметных рейтингах QS. По всей видимости, можно смело предположить, что в ближайшее десятилетие состав УМК Китая может пополниться еще 3–4 вузами. Второй факт связан с поразительными достижениями городов-государств — Гонконга и Сингапура. Так, если успехи Китая могут быть во многом объяснены эффектом масштаба, то с карликовыми государствами ситуация обстоит прямо противоположным образом. По приблизительным подсчетам, численность населения России сегодня в 20,4 раза больше, чем у Гонконга и в 27,7 раза больше, чем у Сингапура, тогда как индекс образовательного потенциала (W) России в 7,8 раза меньше, чем у Гонконга и в 8,1 раза меньше, чем у Сингапура. Если вычислить удельный (на 1 млн чел.) индекс образовательного потенциала (W/N , где N — численность населения), то для Сингапура, Гонконга и России получим следующие цифры: 2,53, 1,79 и 0,01. Это означает, что по данному показателю Гонконг превосходит Россию в 159,4 раза, а Сингапур — в 225,3 раза. Такие ошеломляющие успехи азиатских карликовых государств объясняются в основном их на редкость продуманной и сбалансированной научно-образовательной политикой. Безусловно, России необходимо самым пристальным образом присмотреться к стратегиям



Таблица 1

Международный потенциал национальных университетских систем, 2016–2017 гг.

№	Страна	Тип университета			Индекс W
		УМК	ПСУМК	УПУМК	
1	Китай	4	2	12	14,15
2	Сингапур	2	0	0	13,41
3	Гонконг	4	1	2	12,89
4	Южная Корея	3	5	2	10,78
5	Тайвань	1	1	2	3,54
6	Бразилия	1	0	4	2,39
7	Россия	1	0	4	1,65
8	Мексика	0	1	1	1,40
9	Чили	0	1	2	1,20
10	Малайзия	0	2	2	1,10
11	Аргентина	0	1	1	1,09
12	ЮАР	0	0	3	0,50
13	Индия	0	0	4	0,40
14	Турция	0	0	2	0,20
15	Индонезия	0	0	1	0,10
16	Таиланд	0	0	1	0,10
17	Саудовская Аравия	0	0	1	0,10
18	Уганда	0	0	1	0,10

успеха названных государств и позаимствовать их с учетом своей специфики.

Введенный в рассмотрение индекс образовательного потенциала позволяет сравнить латиноамериканские страны между собой с неочевидными выводами. Например, состав университетов

Мексики и Аргентины совпадает, а у Чили он даже немного лучше. Однако с учетом рейтинговых достижений вузов этих стран получается, что Мексика имеет более сильную университетскую систему, чем остальные страны Латинской Америки, а самая слабая система — у Аргентины (см. табл. 1).



Таблица 2

Характеристики УМК разных стран мира

УМК	Страна	у, 2017	х, 2016				
			QS	CWUR	THE	ARWU	NTU
Harvard University	США	34	3	1	6	1	1
Universidade de São Paulo	Бразилия	9	120	138	–	101–150	56
University of Hong Kong	Гонконг	29	27	169	43	101–150	134
The Chinese University of Hong Kong	Гонконг	19	44	228	76	201–300	206
The Hong Kong University of Science and Technology	Гонконг	12	36	312	49	201–300	294
City University of Hong Kong	Гонконг	6	55	364	119	201–300	280
Peking University	Китай	29	39	60	29	71	46
Tsinghua University	Китай	20	24	74	35	58	41
Shanghai Jiao Tong University	Китай	7	61	166	201–250	101–150	61
Fudan University	Китай	5	43	192	155	101–150	104
МГУ	Россия	6	108	77	188	87	246
National University of Singapore	Сингапур	35	12	63	24	83	37
Nanyang Technological University	Сингапур	19	13	134	54	101–150	91
National Taiwan University	Тайвань	20	68	53	195	151–200	112
Seoul National University	Южная Корея	30	35	24	72	101–150	55
Korea Advanced Institute of Science and Technology	Южная Корея	9	46	140	89	201–300	239
Korea University	Южная Корея	8	98	141	201–250	151–200	190

5. Эмпирические результаты: сравнение университетов. Чтобы понять проблемы российской университетской системы, рассмотрим более подробно результаты работы идентифицированных нами 17 УМК (табл. 2). Прежде всего, следует указать на то, что между УМК также име-

ется огромная разница. В частности, это касается степени их научной диверсификации. Эталонном здесь выступает Гарвардский университет, который фигурирует в 34 предметных рейтингах QS и тем самым успешно конкурирует по 74% направлений существующего научного спектра.



Только Сингапурский национальный университет превысил это значение (35 рейтингов), а Сельский национальный университет вплотную подошел к нему (30).

В России имеется только один УМК — МГУ, причём этот вуз не входит в Проект 5–100. Среди российских УПУМК значатся МФТИ и НГУ (42-е и 50-е места по «Физике и астрономии» соответственно), Московская консерватория им. П. И. Чайковского (41-е место по «Исполнительскому искусству»), Санкт-Петербургский горный университет (15-е место по «Полезным ископаемым и горному делу»). К сожалению, нет никаких оснований ожидать, что эти вузы в обозримом будущем смогут стать полноценными УМК. При этом, как уже отмечалось, МГУ не относится к разряду сильных УМК. Так, например, он заметно проигрывает Университету Сан-Пауло (Бразилия), который занимает 56 позицию в ГРУ NTU и «врывается» в топ-50 девяти предметных рейтингов QS, тогда как МГУ занимает лишь 77-е место в CWUR и входит лишь в шесть предметных рейтингов QS (13-е место по «Лингвистике», 44-е — по «Современным языкам», 48-е — по «Компьютерным наукам и информационным системам», 33-е — по «Математике», 21-е — по «Физике и астрономии», 43-е — по «Гостиничному бизнесу и управлению досугом»).

Если вычислить *H*-индекс для оценки международного потенциала всех УМК табл. 2, то можно увидеть, что для российского МГУ его величина — 1,25 — оказывается минимальной среди всех. Для сравнения: даже университет Корё (Южная Корея) имеет *H*-индекс 1,31, в то время как Гарвардский университет — 53,40. Таким образом, даже самый лучший вуз России далек от того, чтобы занять ведущие позиции в таблице о рангах мирового рынка высшего образования. Вместе с тем было бы неверно отрицать достижения МГУ. Например, ему все же удалось «пробить» разделительную линию топ-100 в двух ГРУ — CWUR и ARWU — и вплотную приблизиться к ней в рейтинге QS. С минимальным запасом обеспечил МГУ и необходимый уровень научной диверсификации. Гораздо больше настораживает иное — ни один из других вузов страны даже близко не подошел к международному успеху МГУ. В этой связи следует упомянуть дискуссии о первенстве между МГУ и ВШЭ. Так, имеется множество неоспоримых фактов, что университетский менеджмент у ВШЭ намного лучше, чем у МГУ [13]. Более того, по некоторым

направлениям ВШЭ действительно безоговорочно обогнала первый вуз страны, например по экономике [14]. Однако пока всех этих преимуществ ВШЭ явно недостаточно для того, чтобы преодолеть барьеры входа в топ-100 основных ГРУ и топ-50 предметных рейтингов. Нет сомнения, что ВШЭ является одним из лучших и динамично развивающихся университетов страны, однако в обозримой перспективе (10–15 лет) он может претендовать только на попадание в группу УПУМК России, что кардинально не изменит позиций страны на мировом рынке образования.

6. Заключение: курс на преодоление отставания. Проведенный выше анализ потенциала российской университетской системы показывает, что она пока объективно не соответствует ни требованиям мирового рынка, ни размерам национальной экономики, ни амбициям страны в этой сфере. Более того, все факты говорят о том, что при инерционном сценарии развития рассчитывать на кардинальное улучшение ситуации в ближайшие годы не приходится. Радужные отчеты Ассоциации «Глобальные университеты» лишь еще больше дезориентируют регулирующие органы относительно истинного положения дел.

Важный вывод из приведенных цифровых данных состоит в том, что по-настоящему серьезных успехов в деле университетского образования достигают те страны, которые превратились в мировые центры производства. Сегодня таковыми являются Китай и восточноазиатские «драконы» — Южная Корея, Гонконг, Сингапур и Тайвань. Таким образом, проведенные расчеты подтверждают генеральную гипотезу авторов о том, что образование является «вторичной» функцией общества и следует за успехами и потребностями реальной экономики. В противном случае достижения страны в деле построения мощной университетской системы становятся все менее значимыми и носят преимущественно локальный характер. Именно так обстоят дела в России.

По всей вероятности, первым шагом в изменении ситуации должно стать признание Россией своего отставания от передовых мировых стандартов университетской системы. Только после этого можно приступать к разработке осмысленной политики по сокращению выявленного отставания. И здесь главным маяком должны стать лучшие практики передовых УМК тех стран, которые смогли в сжатые сроки построить современные университетские системы.



Литература/References

1. Салми Дж. Создание университетов мирового класса. М.: Издательство «Весь Мир», 2009. Salmi J. The Making of World-Class Research Universities [Sozdanie universitetov mirovogo klassa]. Moscow, Izdatel'stvo «Ves' Mir», 2009 (in Russian).
2. Балацкий Е. В., Екимова Н. А. Глобальные рейтинги университетов: проблема манипулирования // Журнал Новой экономической ассоциации. 2012. № 1(13). С. 126–146. Balatskiy E. V., Ekimova N. A. The Global University Rankings: the problem of manipulation [Global'nye rejtingi universitetov: problema manipulirovaniya]. *Zhurnal novej ehkonomicheskoy associacii — Journal of the New Economic Association*, 2013, no. 1 (13), pp. 126–146 (in Russian).
3. Балацкий Е. В., Екимова Н. А. Условия формирования российских университетов мирового класса // Общество и экономика. 2012. № 7–8. С. 188–210. Balatskiy E. V., Ekimova N. A. The Conditions of Formation of the Russian World-class Universities [Uslovija formirovaniya rossijskih universitetov mirovogo klassa]. *Obshchestvo i ehkonomika — Society and Economy*, 2012, no. 7–8, pp. 188–210 (in Russian).
4. Qi Wang, Ying Cheng and Nian Cai Liu (Ed.) Building World-Class Universities. Different Approaches to a Shared Goal. Sense Publishers, 2013.
5. Turner D. A. World class universities and international rankings // Ethics in science and environmental politics. Vol. 13, 2013. P. 1–10.
6. Tai Hsiou-Hsia. The Features of World-Class Universities. 2008. Available at: <http://www.shanghairanking.com/wcu/wcu1/Tai.pdf>.
7. Rigoglioso Marguerite. The demand for 'world-class universities': What is driving the race to the top? / Stanford Graduate School of Education. 2014. Available at: <https://ed.stanford.edu/news/demand-world-class-universities-what-driving-race-top>.
8. Salmi J., Altbach Philip G. New 'World Class' Universities: Cutting Through the Hype/Chronicle.com, 20.10.2011. Available at: <http://www.chronicle.com/article/New-World-Class/129480/>.
9. Stack Michelle L. What's 'World Class' About University Rankings?/ Social science space, 13.10.2016. Available at: <http://www.socialsciencespace.com/2016/10/whats-world-class-university-rankings/>.
10. Hazelkorn E. World class universities and the public interest/ Policy-network, 03.03.2014. Available at: http://www.policy-network.net/pno_detail.aspx?id=4589&title=world+class+universities+and+the+public+interest.
11. Shen Guanzi. Building World-Class Universities in China: From the View of National Strategies/ Global University Network for Innovation, 26.10.2015. Available at: <http://www.guninetwork.org/articles/building-world-class-universities-china-view-national-strategies>.
12. Балацкий Е. В. Университетские эндаументы и конкурентоспособность российских вузов. М.: Буки Веди, 2017. Balatskiy E. V. University Endowments and the Competitiveness of Russian Universities [Universitetskie ehndaumenty i konkurentosposobnost' rossijskih vuzov]. Moscow, Buki Vedi, 2017 (in Russian).
13. Котовская Е. МГУ умер?.. Да здравствует Вышка? [Электронный ресурс]. URL: http://naslednick.online/rubric/my/my_1797.html (дата обращения: 12.04.2017). Kotovskaya E. (2017). MSU is dead?.. Long live the HSE? [MGU umer?.. Da zdravstvuet Vyshka?] Available at: http://naslednick.online/rubric/my/my_1797.html (accessed: 12 April 2017) (in Russian).
14. Балацкий Е. В., Екимова Н. А. Рейтингование участников российского рынка экономических исследований // Журнал институциональных исследований. 2015. Том 7, № 3. С. 102–121. Balatskiy E. V., Ekimova N. A. Ranking the Participants of Economic Studies Market in Russia [Rejtingovanie uchastnikov rossijskogo rynka jekonomicheskikh issledovanij]. *ZHurnal institucional'nyh issledovanij — Journal of Institutional Studies*, 2015, vol. 7, no. 3, pp. 101–121 (in Russian).



УДК 330.34.01

JEL O1

Устойчивое развитие в интересах будущих поколений: экономические приоритеты*

БОБЫЛЕВ СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,*д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики природопользования экономического факультета,**МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия**snbobylev@yandex.ru*

Аннотация. В статье рассматриваются новые проблемы перехода к устойчивому развитию в мире и России. Анализируются долгосрочные цели экологически устойчивого развития для России, роль экосистемных услуг в мире и стране, индикаторы устойчивого развития, особенности перехода к зеленой экономике. Автор подчеркивает, что для большей устойчивости можно не увеличивать объемы использования природных ресурсов и при этом повысить уровень материального благосостояния населения за счет политики «двойного выигрыша» и эффекта декаплинга. Стране нужен федеральный компенсационный эколого-экономический механизм, который учитывал бы ценность региональных экосистем и их экосистемных услуг для страны и всего человечества. Важно поддерживать переход к модели зеленой экономики, который во многом связан с целями модернизации экономики. С учетом национальных приоритетов и особенностей нужно разработать систему индикаторов устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие; индикаторы устойчивого развития; цели устойчивого развития ООН; экосистемные услуги; зеленая экономика.

Sustainable Development for Future Generations: Economic Priorities

BOBYLEV S.N.,*Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Nature Management Economy, Faculty of Economics, Lomonosov**Moscow State University, Moscow, Russia**snbobylev@yandex.ru*

Abstract. The article deals with the new challenges of transition to sustainable development in the world and Russia. Analyzes the long-term goals of sustainable development for Russia, the role of ecosystem services in the world and the country, indicators of sustainable development, the transition to green economy. For greater stability, you can not increase the amount of natural resources and at the same time increase the level of material well-being of the population due to the policy of “win-win” and the decoupling effect. The country needs a federal compensation ecological and economic mechanism that would take into account the value of regional ecosystems and their ecosystem services for the country and all mankind. It is important to support the transition to a model of green economy, which is largely due to the economic modernization objectives. Taking into account national priorities and features Russia needs to develop a system of sustainable development indicators.

Keywords: sustainable development; sustainable development indicators; the UN Sustainable Development Goals; environmental services; green economy.

* Статья подготовлена при поддержке гранта РГНФ (проект № 16-02-00299).



Устойчивое развитие – парадигма развития человечества в XXI веке

27 декабря 2016 г. произошло значимое для будущего социально-экономического развития России событие — состоялся Государственный совет РФ под председательством Президента РФ с повесткой «Об экологическом развитии Российской Федерации в интересах будущих поколений». На основе итогов заседания Госсовета Президентом РФ 24 января 2017 г. был опубликован Перечень соответствующих поручений Правительству РФ, министерствам, ведомствам, субъектам РФ. Автор принимал участие в подготовке материалов к заседанию Госсовета. Эти материалы легли в основу данной статьи.

В последние годы в мире и многих странах четко проявились тенденции перехода к большей устойчивости с учетом интересов будущих поколений. Наиболее концентрированно новые глобальные вызовы для экологической политики и основные направления экономической трансформации отражены в трех заключительных документах Конференций ООН, принятых в Рио-де-Жанейро (июнь 2012 г.), Нью-Йорке (сентябрь 2015 г.), Париже (декабрь 2015 г.). В заключительном документе Саммита ООН в Рио-де-Жанейро «Будущее, которое мы хотим» в качестве основы перехода к устойчивому развитию человечества было выделено формирование зеленой экономики. В Нью-Йорке были приняты Цели устойчивого развития для всех стран до 2030 г. Парижское соглашение было посвящено борьбе с климатическими изменениями и необходимостью формирования низкоуглеродной экономики в мире. В целом можно говорить о достигнутом в мире консенсусе на развитие в XXI в., которое связано с переходом к устойчивому развитию.

К сожалению, в России в условиях кризиса и поиска краткосрочных решений по выходу из него обсуждение процессов формирования новых эколого-экономических реалий в мире, связанных с долгосрочными тенденциями, ведется недостаточно. Такая ситуация создает добавочные риски для будущего страны. Содержание понятия «устойчивое развитие» в России и мире существенно отличается. В нашей стране устойчивость соотносится прежде всего с развитием экономики, экономическим ростом (это подчеркивается в стратегиях и программах развития страны, правительственных документах, высту-

плениях ведущих политиков). В мире трактовка устойчивого развития (sustainable development) гораздо шире (это следует из концептуальных документов, подготовленных в последние 20 лет ООН, Всемирным банком, ОЭСР, Европейским сообществом и др.) — устойчивость трактуется как единая система социальных, экономических и экологических процессов. В противном случае перейти на траекторию устойчивого развития невозможно. Становится все очевиднее, что экономическую устойчивость нельзя обеспечить, не решив социальные и экологические проблемы.

Формирование в стране экспортно-сырьевой модели уже привело к развитию «антиустойчивых» тенденций [1]:

- истощение природного капитала;
- увеличение воздействия загрязнения окружающей среды на здоровье человека;
- структурные сдвиги в экономике, повышающие удельный вес природоэксплуатирующих и загрязняющих отраслей;
- значительное уменьшение величин макроэкономических показателей, в которых учитывается экологический фактор;
- высокий уровень показателей природоёмкости и интенсивности загрязнений;
- экологически несбалансированная инвестиционная политика, ведущая к росту диспропорций между природоэксплуатирующими и перерабатывающими, обрабатывающими и инфраструктурными отраслями экономики;
- высокий физический износ оборудования;
- недоучет экономической ценности природных ресурсов и услуг;
- природноресурсный характер экспорта и др.

Долгосрочные цели экологически устойчивого развития

Для перехода к экологически устойчивому развитию России необходимо изменить сложившийся тип развития, переломить «антиустойчивые» тенденции в экономике. Ключевую роль в этом процессе должен сыграть переход от экстенсивной экспортно-сырьевой модели экономического развития к модели устойчивого развития, масштабной экологизации экономики. Данное положение нашло свое отражение в поручениях Президента РФ (январь 2017): «Предусмотреть при разработке документов



стратегического планирования и комплексного плана действий Правительства Российской Федерации на 2017–2025 годы в качестве одной из основных целей переход России к модели экологически устойчивого развития, позволяющей обеспечить в долгосрочной перспективе эффективное использование природного капитала страны при одновременном устранении влияния экологических угроз на здоровье человека».

Стране необходимо принять собственную Стратегию устойчивого развития, которая есть во всех развитых странах. С точки зрения экологической устойчивости будущая экономика должна обладать следующими важными чертами:

- в концептуальном плане в экономические стратегии/программы/планы включаются направления, сформулированные в документах ООН и ОЭСР, посвященных устойчивому развитию, зеленой экономике и росту, низкоуглеродной экономике;
- существенное значение приобретают экологические условия жизни населения и их обеспечение;
- радикально повышается эффективность использования природного капитала и его экономия, что отражается в резком снижении затрат природных ресурсов и объемов загрязнений на единицу конечного результата (снижение индикаторов природоемкости и интенсивности загрязнений);
- приоритет в развитии получают наукоемкие, высокотехнологичные, обрабатывающие и инфраструктурные отрасли с минимальным воздействием на окружающую среду;
- уменьшается удельный вес сырьевого сектора в экономике;
- снижается загрязнение окружающей среды;
- внедряются экономические и правовые инструменты, способствующие экологизации экономики.

Все более важное значение в мире приобретает учет фактора человеческого здоровья в условиях негативного экологического воздействия. По имеющимся оценкам, ежегодный экономический ущерб по этой причине может достигать до 6% ВВП, а с учетом последствий для здоровья людей — и до 15% [2]. В наиболее загрязненных регионах страны этот показатель составляет 8–10% валового регионального продукта.

В современных условиях кризиса и дефицита средств сложно ожидать значительного роста затрат на экологизацию экономики. В связи с этим необходима поддержка модернизации экономики на пути реализации политики так называемого двойного выигрыша (win-win policy), связанной как с обеспечением экономической эффективности, так и с достижением экологических эффектов: сокращением вредных выбросов, обеспечением неистощительного использования природных ресурсов, развитием малоотходного производства. Реализация экологических приоритетов должна сочетаться с экономическими задачами страны: экономические мероприятия должны давать как экономические, так и экологические выгоды.

При этом должно происходить своеобразное «слияние» макроэкономической и экологической политики. На национальном уровне примерами такого «слияния» могут быть:

- программа повышения энергоэффективности;
- корректирование налоговой политики (налоговый сдвиг на дополнительное обложение ресурсопотребления и загрязнения);
- реформирование и сокращение предоставления субсидий для видов деятельности, проектов и пр., приводящих к деградации природных ресурсов и окружающей среды;
- введение новых рыночных инструментов;
- переход к «зеленым» государственным закупкам;
- совершенствование экологических норм и обеспечение их применения.

Все это должно повысить конкурентоспособность экологичных товаров и услуг.

В России имеются огромные резервы получения экологических эффектов — в виде ликвидируемых потерь и сэкономленных природных ресурсов, снижения загрязнений — за счет стандартных и сравнительно недорогих экономических мероприятий (в том числе — за счет внедрения многих энергоэффективных и экологически чистых технологий). Таких экологических резервов лишены развитые страны, так как эти резервы уже использованы, и получение новых экологических эффектов очень дорого (например, борьба с климатическими изменениями). Не увеличивая объемы использования природных ресурсов, Россия может существенно повысить уровень материального благосостояния насе-



ления. В мире такие процессы связывают с эффектом декаплинга (decoupling), основанном на рассогласовании трендов роста экономических результатов (в частности, ВВП), с одной стороны, и потреблении природных ресурсов и объема загрязнений, с другой [3].

В России направления перехода к новой экономике и к экологически устойчивому развитию в ближайшие десятилетия во многом совпадают. Достаточно привести только пример необходимости радикального повышения энергоэффективности (на 40% к 2020 г.), что даст огромный экологический эффект. Таким образом, в ближайшие десятилетия важным принципом социально-экономической политики и основой экологической политики должна стать политика «двойного выигрыша».

Роль экосистемных услуг в XXI веке в России и мире

Проблематика экосистемных услуг никогда не рассматривалась в официальных документах России. Фактически эта проблематика исследовалась только в немногочисленных российских научных работах, в том числе и автора [4]. В связи с этим представляется чрезвычайно важным признание значимости этой проблемы на международном и национальном уровнях для страны в поручениях Президента РФ для Правительства РФ: «...разработать план действий, направленных на усиление позиций России при формировании международной природоохранной повестки, а также при обсуждении вопросов, касающихся формирования системы компенсаций (платежей) за экосистемные услуги, исходя из понимания роли России как экологического донора...».

В последние несколько лет экосистемным услугам (ecosystem services), сохранению биоразнообразия, экономическим выгодам от них в мире уделяется огромное внимание. Экосистемные услуги — это выгоды, которые получают люди от экосистем. За последние полвека около 60% мировых экосистемных услуг подорваны в результате антропогенного воздействия [5]. Огромный экономический ущерб от потерь экосистем и их услуг. Только от обезлесения мир теряет экослужб на сумму 2–5 трлн долл. США в год [6]. Оценка глобальных экологических ущербов оценивается в 7 трлн долл. США в год, что составляет 11%

глобальной экономики. Около 35% этого ущерба дают 3000 крупнейших мировых компаний, среди которых много энергетических.

В России экосистемы также деградировали на огромных площадях, прежде всего за счет освоения и увеличения добычи полезных ископаемых в новых регионах, экспансии лесного сектора, населенных пунктов и т.д.

Экосистемные услуги России, ее «живой» природный капитал играют важную роль как для страны, так и для всего мира. Россия обеспечивает почти 10% глобальной биосферной устойчивости, превосходя другие страны по этому показателю. В связи с этим идентификация экосистемных услуг, их экономическая оценка из области теоретических научных исследований должны перейти в практическую плоскость и стать выгодными для России, так как страна, очевидно, является глобальным экологическим донором и вполне может претендовать на экономическую компенсацию поддержки своих экослужб.

В России для большинства экологически ценных территорий верно правило: «богатая природа — бедное население». Очевидно, что для сохранения природы регионы должны идти на определенные экономические жертвы, ограничивая свою экономическую активность в области природоэксплуатирующих и загрязняющих производств, которые составляют подавляющую часть российской экономики. Другие регионы, не имеющие подобных экологических ограничений (или просто их не учитывая), могут беспрепятственно развивать свою экономику, соответственно увеличивая материальный уровень своего населения. В мире решению таких проблем способствует быстроразвивающийся механизм платежей/компенсаций за экосистемные услуги (payment for ecosystem services) (США, Европейское сообщество, Коста-Рика и т.д.). Стране нужен аналогичный федеральный компенсационный эколого-экономический механизм, который бы при существующей поддержке регионов из федерального бюджета учитывал бы и ценность региональных экосистем, и их услуги для страны и всего человечества.

Индикаторы устойчивого развития

Для мониторинга процесса перехода к устойчивому развитию в мире и России необходимо разработать свою систему индикаторов. Тре-



буется оценить «правильность» направления развития. Сложившаяся кризисная ситуация привела к широкому осознанию в мире необходимости новых подходов к измерению прогресса и развития. Традиционные в этой области индикаторы не смогли адекватно ответить на возникновение новых проблем, в частности на проблему устойчивости развития. Парадигма ВВП, служившая человечеству более 60 лет, требует своей существенной коррекции. Этот факт признается все большим количеством ученых и политиков. Здесь можно отметить подписанный лидерами всех стран заключительный документ конференции ООН в 2012 г. в Рио-де-Жанейро, в котором подчеркивается неадекватность ВВП современным реалиям. Некорректность современных подходов к оценке прогресса и благосостояния ярко показана в книге двух лауреатов Нобелевской премии по экономике Дж. Стиглица и А. Сена «Неверно оценивая нашу жизнь. Почему ВВП не имеет смысла?» [7].

В целом кризис показал, что ориентация на ВВП проблематична для стран с большим природным капиталом и сложными социальными проблемами. Рост ВВП может маскировать деградацию человеческого и природного капиталов.

Россия начала 2000-х гг. стала классическим примером иллюзий, связанных с ростом ВВП. Рост базировался на увеличении добычи энергоресурсов, выплавке металлов, вырубке леса и пр., а главное — на росте цен на нефть и газ. Очевидно, что такой рост базировался на истощении природного капитала страны, закреплял формирование экспортно-сырьевой модели, способствовал усилению антиустойчивых тенденций развития страны. Сейчас все долгосрочные стратегии и программы развития страны (до 2020 и до 2030 гг.) базируются на парадигме ВВП. Сложившаяся в экономике кризисная ситуация требует значительного пересмотра сложившихся концепций развития. В этих условиях необходимо по новому оценить роль ВВП. Насколько этот индикатор соответствует долгосрочным целям страны? Можно ли считать его главным критерием выхода из кризиса?

России нужен рост благосостояния населения, включающий экономические, социальные и экологические компоненты качества жизни. А это уже другая логика развития и измерения социально-экономического прогресса. В связи

с этим не надо гнаться за традиционными количественными показателями, будь то стоимостные индикаторы (ВВП и пр.) или физические объемы производства (энергоресурсы и т.д.). Новая экономика должна делать акцент на качественном, а не количественном развитии.

Необходимость разработки и использования Правительством РФ системы индикаторов устойчивого развития, определения механизмов достижения целей и поэтапного решения задач экологически устойчивого развития территорий регионов на период до 2030 г. и на перспективу до 2050 г. подчеркивается в поручениях Президента РФ.

В качестве интегральных индикаторов устойчивости в мире наиболее широко используются два: индекс скорректированных чистых накоплений (adjusted net savings) (разработан Всемирным банком) [8] и индекс человеческого развития (human development index) (разработан структурами ООН) [9].

Среди систем индикаторов следует выделить Цели развития тысячелетия ООН (Millennium Development Goals) (2000–2015) и пришедшие им на смену Цели устойчивого развития ООН (Sustainable Development Goals) (ЦУР), принятые ООН в сентябре 2015 г. для всех стран мира на период 2016–2030 гг. [10]. Система ЦУР содержит 17 Целей, 169 задач и свыше 230 индикаторов для мониторинга и реализации на глобальном и национальном уровнях. Нашей стране, с учетом национальных приоритетов и особенностей, нужно адаптировать ЦУР. Первой попыткой в этом отношении явился «Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Цели устойчивого развития ООН и Россия» [11], изданный Аналитическим центром при Правительстве РФ в декабре 2016 г. Автор статьи был одним из главных редакторов данного Доклада.

Устойчивое развитие и зеленая экономика

Перспективы развития мировой экономики до 2050 г. и в целом в XXI в. в концептуальных документах международных организаций и многих стран связывается с формированием зеленой экономики и зеленым ростом. И в науке, и на практике фактически достигнут консенсус о необходимости формирования нового типа экономического развития, выработки нового зеленого экономического курса. Конкретные

контуры такого курса предложены в инициативах ООН по переходу к зеленой экономике (green economy), поддержанных всеми странами, в том числе и Россией, программах зеленого роста (green growth) стран ОЭСР (2008–2015). В итоговом документе Конференции ООН (2012) «Будущее, которого мы хотим» содержатся принципиальные положения по трансформации сложившейся в мире экономической модели. Концепция зеленой экономики не заменяет собой концепцию устойчивого развития. Однако сейчас все более широко признается тот факт, что достижение устойчивости почти полностью зависит от формирования «правильной» экономики.

Зеленая экономика структурами ООН определяется как экономика, которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость и при этом существенно снижает риски для окружающей среды и ее деградации [12]. Приоритетной чертой роста зеленой экономики является снижение выбросов парниковых газов и радикальное повышение энергоэффективности. В связи с этим широкое распространение получил термин «низкоуглеродная» экономика (lowcarbon economy).

Важно определить структуру и охват зеленой экономики на перспективу. В контексте идентификации поиска путей экологического развития до 2050 г. конструктивен опыт Европейского Сообщества, в рамках которого разработана политика перехода к зеленой экономике к середине XXI в. (2010–2050 гг.), намечены основные цели и задачи экологической политики в связи с таким переходом [13]. Макроэкономический и секторальный подходы к формированию зеленой экономики используются в документах ООН, Европейского Сообщества. Например, в концептуальных документах развития Европы до 2050 г. зеленая экономика отождествляется с системой, объединяющей экосистемы (природный капитал), экономику (физический капитал) и общество (человеческий и социальный капиталы), выделяются соответствующие цели.

В настоящее время наблюдается все больше признаков появления новой экономической модели в мире и отдельных странах. Многие государства активно разрабатывают экономические программы, в которых значительное место занимает экологическая компонента. Здесь можно отметить документы многих стран по

сокращению выбросов парниковых газов до 2030–2050 гг., План Европейского Сообщества 20:20:20 на 2020 г., европейские, американские и китайские программы по сокращению выбросов парниковых газов к 2030 и 2050 гг., китайский «зеленый план» и т.д. Огромными темпами в мире идет трансформация энергетики в направлении увеличения доли возобновляемых источников энергии при сокращении доли угля.

Переход к зеленой экономике в разных странах будет происходить по-разному, поскольку он зависит от специфики природного, человеческого и физического капиталов каждой страны, уровня ее развития и социально-экономических приоритетов, экологической культуры общества. Главная задача российской экономики на современном этапе, отраженная в основных документах развития страны на среднесрочную и долгосрочную перспективу, — уход от экспортно-сырьевой модели экономики. Эти задачи являются центральной и в концепции зеленой экономики. В России направления перехода к модернизации экономики и к зеленой экономике во многом совпадают. В экономические стратегии/программы/планы страны необходимо включить направления, связанные с экологизацией развития и зеленой экономикой.

Выводы

В последние годы в мире и многих странах четко проявились тенденции перехода к большей устойчивости. В России, в условиях кризиса и поиска краткосрочных решений по выходу из него, обсуждение новых эколого-экономических реалий в мире, связанных с долгосрочными тенденциями, ведется недостаточно. Формирование в стране экспортно-сырьевой модели уже привело к развитию «антиустойчивых» тенденций. Такая ситуация создает добавочные риски для будущего страны. Для большей устойчивости можно не увеличивать объемы использования природных ресурсов и при этом повысить уровень материального благосостояния населения за счет политики «двойного выигрыша» и эффекта декаплинга. Стране нужен федеральный компенсационный эколого-экономический механизм, который бы при существующей поддержке регионов из федерального бюджета учитывал бы и ценность региональных экосистем, и их экосистемных услуг для страны и всего человечества. Важно поддерживать

переход к модели зеленой экономики, который во многом связан с целями модернизации экономики. Нашей стране с учетом национальных приоритетов и особенностей нужно принять собственную Стратегию устойчивого развития, разработать соответствующую систему индикаторов, адаптировать Цели устойчивого развития ООН на период до 2030 г.

Литература/References

1. Бобылев С. Н., Захаров В. М. Модернизация и устойчивое развитие. М.: Экономика, 2011.
Bobylev S. N., Zaharov V. M. Modernization and sustainable development [Modernizacija i ustojchivoje razvitie]. Moscow, Jekonomika, 2011 (in Russian).
2. Президент России [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/53602>.
President of Russia [Prezident Rossii]. Available at: <http://kremlin.ru/events/president/news/53602> (in Russian).
3. Decoupling natural resource use and environmental impacts from economic growth. UNEP, 2011.
4. Бобылев С. Н., Захаров В. М. Экосистемные услуги и экономика. М.: Институт устойчивого развития/ЦЭПР, 2009.
Bobylev S. N., Zaharov V. M. Ecosystem services and economics [Jekosistemnye usluzhi i jekonomika]. Moscow, Institut ustojchivogo razvitija/CJePR, 2009 (in Russian).
5. Millennium Ecosystem Assessment. Ecosystems and Human Well-Being: Synthesis. Washington, DC: Island Press, 2005.
6. Guide to Corporate Ecosystem Valuation, the World Business Council for Sustainable Development, 2011.
7. Stiglitz J., Sen A. and Fitoussi J.-P. Mis-measuring Our Lives. Why GDP Doesn't Add Up. New York: The New York Press, 2010.
8. World Development Indicators. Washington DC, World Bank, 2015.
9. Human Development Report 2015. New-York, UNDP, 2015.
10. Бобылев С. Н., Соловьева С. В. Новые цели для новой экономики // Мир новой экономики. 2016. № 1.
Bobylev S. N., Solov'eva S. V. New goals for the new economy [Novye celi dlja novoj jekonomiki]. *Mir novoj jekonomiki — The world of new economy*, 2016, no. 1 (in Russian).
11. Цели устойчивого развития ООН и Россия. М.: Аналитический центр при правительстве РФ, 2016.
The aims of sustainable development of the United Nations and Russia [Celi ustojchivogo razvitija OON i Rossija]. Moscow, Analiticheskij centr pri pravitel'stve RF, 2016 (in Russian).
12. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности — обобщающий доклад для представителей властных структур. ЮНЕП, 2011.
Towards a “green” economy: ways to sustainable development and poverty eradication — a synthesis report for government officials [Navstrechu «zelenoj» jekonomike: puti k ustojchivomu razvitiju i iskoreneniju bednosti — obobshhajushhij doklad dlja predstavitelej vlastnyh struktur]. JuNEP, 2011 (in Russian).
13. Towards a green economy in Europe. EU environmental policy targets and objectives 2010–2050. European Environment Agency, Copenhagen, 2013.

УДК 332.1
JEL R11

Стратегии регионального развития: проекты полураспада*

МАЛОВ ВЛАДИМИР ЮРЬЕВИЧ,

д-р экон. наук, заведующий сектором, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия
malov@ieie.nsc.ru

ЕРШОВ ЮРИЙ СЕМЁНОВИЧ,

ст. научный сотрудник отдела территориальных систем, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия
eryus@mail.ru

ИОНОВА ВАЛЕНТИНА ДАНИЛОВНА,

ст. научный сотрудник отдела территориальных систем, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия
ionova@ieie.nsc.ru

Аннотация. В статье проанализирована реализация некоторых проектов, утвержденных в долгосрочных Стратегиях социально-экономического развития макрорегионов и отдельных субъектов Федерации. Выявлено, что сложность согласования интересов государства, регионов и частных компаний порождает изменение сроков и масштабов реализации в первую очередь инфраструктурных проектов, а внутри них — транспортных. Сделан вывод о необходимости разработки комплексных проектов развития регионов нового освоения и может быть — возвращения к практике территориально-производственного подхода советского периода, а также оценки проектов на базе использования народнохозяйственных пространственных моделей.

Ключевые слова: стратегии развития; восточные регионы; примеры реализации проектов; согласование интересов; отставание развития инфраструктурных проектов; комплексный проект регионов нового освоения.

Regional Development Strategy: Projects Half-Life

MALOV V.Y.,

Doctor of Economics, head of sector, Institute of Economics and industrial engineering SB RAS, Novosibirsk, Russia
malov@ieie.nsc.ru

ERSHOV Y.S.,

St.N. with. Department of territorial systems, Institute of Economics and industrial engineering SB RAS, Novosibirsk, Russia
eryus@mail.ru

IONOVA V.D.,

St.N. with. Department of territorial systems, Institute of Economics and industrial engineering SB RAS, Novosibirsk, Russia
ionova@ieie.nsc.ru

* Статья подготовлена в рамках выполнения Гранта РГО-РФФИ 2017 г. «Комплексная оценка вариантов формирования опорной транспортной сети Азиатской части России: ресурсные и социально-экономические возможности».

Abstract. The article analyzes the implementation of some projects approved in the long-term Strategies for socio-economic development of regions and constituent entities of the Federation. It is revealed that the complexity of the coordination of interests of the state, regions and private companies gives rise to a change in the timing and extent of implementation of the first infrastructure projects, and inside them — transport. The conclusion is made about necessity of development of complex projects of development of regions of the new development and may be returning to the practice of territorial-production approach of the Soviet period, as well as project evaluations based on the use of economic spatial patterns.

Keywords: development strategy; Eastern regions; examples of implementation projects; coordination interests; the lag in the development of infrastructure projects; an integrated project of the regions of the new development.

Проблема обоснования ускоренного развития производительных сил Сибири и Дальнего Востока признавалась важной для всего народного хозяйства СССР еще с 30-х гг. прошлого века [1]. В 60-е гг. к решению этих проблем подключились представители экономико-математического направления науки о размещении промышленного производства. Не стали исключением и сотрудники ИЭОПП СО АН СССР (г. Новосибирск) — авторы настоящей статьи. В течение многих лет они участвовали в разработке документов Совета по изучению производительных сил (СОПС) при Госплане СССР, Комиссии по изучению естественных производительных сил (КЕПС) при АН СССР, Центральном экономическом научно-исследовательском институте (ЦЭНИИ) при Госплане РСФСР и других организаций по прогнозированию на среднесрочную и долгосрочную перспективу развития Сибири в целом и отдельных ее регионов [2–4]. Работы осуществлялись в тесном сотрудничестве со специалистами Гипрогора, ЛенГипрогора, Красноярск-Гражданпроекта, Красноярского ПромстройНИИпроекта, ЦНИИПГрадостроительства. Авторы принимали самое непосредственное участие в разработке Государственной программы освоения Нижнего Приангарья [5–7]. При формировании самой программы как документа в основу положен селективный принцип отбора проектов, программных объектов и мероприятий, которые непосредственно связаны с решением конкретной проблемы и могут быть включены в конечный документ — Федеральную программу освоения региона, утвержденной в 1997 г.

Участие в разработке Транспортной стратегии РФ до 2025 г. по заданию Министерства транспорта РФ позволило выполнить экономические обоснования некоторых ее фрагментов и контурно

представить необходимость в рассматриваемый период начала сооружения Северо-Сибирской магистрали [8, 9].

Приватизация, смена собственников в 1990–2000-е гг. усложнили разработку стратегий развития в первую очередь территорий, а также производственных и инфраструктурных объектов за счет превалирования интересов отдельных корпораций и компаний над интересами государства и населения.

Ситуацию хотели поправить, и 28 июня 2014 г. был принят Федеральный закон № 172-ФЗ. «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (далее — ФЗ-172). К сожалению, закон не предусматривает, кроме как на словах (в качестве пожелания), согласованности между стратегиями регионов друг с другом и отдельных регионов с общей стратегией пространственного развития страны в целом. Проведенный еще в 2009 г. сотрудниками ИЭОПП СО РАН анализ стратегий регионального развития [10, 11] частично выявил этот «минус», но он так и не был исправлен в ФЗ-172.

Даже краткий анализ результатов реализации некоторых ключевых проектов развития экономики Сибири и Дальнего Востока, прописанных в соответствующих стратегиях, показывает их «половинчатость». Вот только несколько характерных примеров.

Нижнее Приангарье: через тернии к ...половине успеха

В конце 2016 г. вице-премьер правительства РФ А. Г. Хлопонин заявил «Нижнее Приангарье — законченный этап. Нужно переходить к новому проекту — создавать территорию опережающего развития, в рамках которой — нефтедобыча, переработка нефти, древесины. Это форпост



дальнейшего развития. Сейчас необходимо решить, чтобы часть проектов реализовало государство, и чтобы сюда пришел инвестор».

Идея освоения Нижнего Приангарья (НП) как составной части Ангаро-Енисейского проекта, обсуждалась начиная с 1935 г. и рассматривалась как логическое продолжение ГОЭРО в Восточной Сибири. Конечно, первоочередными регионами нового освоения были более южные районы Красноярского края и Иркутской области, но идея нового широтного железнодорожного хода по правому берегу Ангары (как раз по территории НП) не отменялась. Наконец, в конце 80-х гг. XX в. в ИЭОПП совместно с Красноярскими проектными организациями, с СОПСом и администрацией Красноярского края была начата работа по подготовке материалов для обоснования долгосрочного проекта «Нижнее Приангарье». Основная «канва» работы над программой и итоги ее реализации освещены в монографии [12].

«Доводка» Федеральной целевой программы освоения Нижнего Приангарья была поручена Институту региональной политики — организации, которая обладала пробивной силой в только что созданном инвестиционном фонде. Из этого фонда проект НП успел получить средства для завершения строительства Богучанской ГЭС, были построены запланированные линии электропередач, вошел в строй Богучанский алюминиевый завод, проложена автодорога до Кодинска. Часть производственных объектов, заявленных в проекте, пока остаются только на бумаге. К ним могут быть отнесены проекты по развитию газопереработки, Тагарского ГОКа, цементного завода и ряда других объектов.

Ангаро-Енисейский кластер (АЕК)

Показательна судьба западной части Нижнего Приангарья: Мотыгинского, Енисейского и Северо-Енисейского административных районов. Это очень «разбросанная» территория, например такой объект, как Кингашский ГОК Саянского района Красноярского края ни территориально (от НП около 500 км к югу), ни по экономическим связям к кластеру не относится. Но в нем заинтересована компания «Норникель», готовая выделить реальные средства.

Заявив о создании АЕК, правительство края смогло привлечь частные инвестиции и имело основания просить дополнить их федеральными средствами. События 2014 г. — сокращение

темпов роста мировой экономики и спроса на металлы — заставили и федеральные министерства, и частные ресурсодобывающие компании пересмотреть свои планы. Это коснулось и судьбы АЕК. Сохраняется интерес лишь к золотодобывающим объектам и, что с ними непосредственно связано, к созданию моста через Енисей в районе Лесосибирска. Остается надеяться, что этот мост будет спроектирован и исполнен в совмещенном (авто-железнодорожном) варианте, так как он является ключевым элементом в будущей Северо-Российской железнодорожной магистрали, заявленной в специальном разделе Транспортной стратегии РФ еще в 2003 г.

Проекты освоения ресурсов Нижнего Приангарья середины 80-х гг. уже ориентировались на возможность использования нефтегазовых месторождений юга Эвенкии как для развития газовой и нефтехимии, так и для газификации городов и поселков восточных регионов России. Возможна жесткая конкуренция между регионами Сибири за «пропуск» предприятия, производящего продукцию с высокой добавленной стоимостью, при очевидных для них выгодах [13]. Однако в начале 2016 г. при совместном рассмотрении варианта размещения завода в восточных регионах Сибири администрацией города и компанией «Када-НефтеГаз» была утверждена площадка в г. Саянске. Конечной целью проекта станет строительство завода по производству метанола — сырья, имеющего огромный спектр областей переработки.

Вместе с этим в 2000-е гг. появляются варианты передачи значительных объемов газа из месторождений севера Иркутской области и Республики Саха (Якутия) в Китай. Оценка велась как с позиций интересов РФ, так и с позиций интересов нашего газового монополиста — организации с государственным участием — но, тем не менее, имеющей ярко выраженный коммерческий интерес. Оказалось, что интересы монополиста совпадают с интересами Китая: наиболее выгодно, с точки зрения получения максимального денежного эффекта, создать газопереработку на территории КНР, а не в России. Сегодня кто-то гордится началом реализации проекта «Сила Сибири», позволяющего диверсифицировать поставки газа, но он проходит именно по варианту, наименее отвечающему интересам населения Восточной Сибири. Хорошо, если не оправдаются наши прогнозы о местах строительства газоперерабатывающих заводов. Ждать остается недолго:



строить газопроводы быстро и в самых тяжелых условиях Газпром научился.

Желание региональных властей любым способом найти инвестиции в федеральном бюджете, даже путем привлечения частных компаний в режиме «протокола о намерениях», понять можно. На федеральном уровне необходимо сопоставление интересов всех регионов, «участвующих» в процессе реализации проектов, учет действительных возможностей бюджета и, главное, заинтересованность корпораций реально совместно финансировать эти проекты. Поскольку этого пока не наблюдается, то проекты реализуются в лучшем случае на половину и в основном в тех регионах, которые имеют лучшие позиции в деле лоббирования своих интересов в федеральных структурах власти.

Проекты освоения рудных месторождений юго-востока Забайкальского края были заложены в «Основные направления экономического развития» правительством края в 1999 г. В 2005–2006 гг. компания «Норникель» купила лицензии на разработку крупнейшего медно-железного Быстринского узла, а также Бугдаинского, Лугоканского, Солонеченского и Култумского месторождений. После этого шага компания подала заявку в Инвестфонд РФ на софинансирование затрат на строительство железной дороги к месторождениям — линии Нарын — Лугокан (375 км) с пуском в 2011 г. Однако далее происходят изменения проектной документации и графиков строительства: по предложению администрации края, РЖД и «Норникеля» переносится точка примыкания новой линии к сети РЖД со станции Нарын на станцию Борзя, а затем «Норникель» сообщает о целесообразности освоения только двух месторождений (Быстринского и Бугдаинского) ввиду нерентабельности освоения оставшихся трех. Региональное правительство вынуждено было согласиться с такими коренными изменениями паспорта проекта.

Таким образом, интересы компании, меняющиеся под воздействием ситуаций на внешних рынках, превалировали над интересами комплексного освоения ресурсов территории. Проект «распался» на две половины: реализуемость второй части сегодня проблематична.

Проекты освоения месторождений Чарской котловины Забайкальского края связаны с освоением расположенных в непосредственной близости друг от друга ценных месторождений:

Удоканского месторождения меди, Чинейского железо-титано-ванадиевого, Апсатского угольного, Катугинского редкоземельного и др. В прогнозных научных проработках 80-х гг. здесь предлагалось сформировать Удоканский промышленный узел. Однако в 90-е гг. Удоканское месторождение стало переходить из рук в руки, менялись собственники, а реального освоения этой территории не было. Затем возникает интерес к чинейским рудам. В начале 2000-х гг. введена в строй железнодорожная ветка от Транссиба на ст. Чина. Однако и к этому проекту интерес пропадает и построенная дорога постепенно приходит в негодность.

Все это повлияло и на перспективы освоения Удоканского месторождения. Байкальская горная компания (БГК) должна была достроить железную дорогу до Удокана, ЛЭП и первую очередь ГОКа на 12 млн т руды. Остается до конца нерешенным вопрос энергетического обеспечения. Проект Удокана еще не завершен.

Однако по другим сведениям: бюджет 2016 г., а также проект бюджета на очередной финансовый год и на плановый период не предусматривают финансирование Удоканского месторождения, сообщает «Интерфакс». Таким образом, «Байкальская горная компания» не планирует начать добычу меди на Удоканском месторождении раньше 2021 г.

Комплексный инвестиционный проект строительства железнодорожной линии «Элегест-Кызыл-Курагино»

Планы строительства железной дороги в Туву существуют давно: первый проект был в 1982 г. В 2006 г. правительство республики обратилось с заявкой в Инвестиционный фонд РФ и в 2007 г. Правительственная комиссия по инвестиционным проектам планы одобрила. Ожидалось, что непосредственно строительство начнется в 2009 г. и к 2012 г. железнодорожная магистраль длиной почти 500 км свяжет Курагино и Кызыл. Ветка должна связать единую систему дорог с Элегестским угольным месторождением в Туве. Прогнозные сроки реализации проекта: 2013–2018 гг., введение двух пусковых комплексов (порт Ванино и угольное месторождение) было запланировано на 2015 г. В правительстве республики Тыва пытаются обосновать необходимость реализации уже второго этапа

строительства железной дороги «Кызыл — Курагино», т. е. в продлении линии через Туву в Монголию и Китай.

Глава Республики Тыва считает, что проект «Кызыл — Курагино» прошел точку невозврата, потому что инвесторы уже вложили в него 10 млрд руб., завершены археологические раскопки вдоль будущей дороги, а Президент России Владимир Путин 20 декабря 2011 г. вбил первый символический костыль в шпалу на участке около Кызыла.

И все же Минрегионразвития РФ еще в 2012 г. исключило железную дорогу в Туву из перечня инвестпроектов, которым оказывается господдержка за счет средств Инвестиционного фонда РФ. Кроме того, чемпионат мира по футболу, универсиада в Красноярске и, возможно, другие события опять окажутся более актуальными для и так скромных инвестиционных возможностей федерального бюджета.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что проект был вписан в стратегии исключительно по «политико-национальным» интересам, а реальных денег никто и не планировал. Тем более частная компания. Однако «половинка» проекта реализуется: правда, не в том регионе, ради развития которого он «продавливался» в федеральных управленческих структурах.

Обобщенные выводы

Современные стратегии социально-экономического развития Сибирского и Дальневосточного федеральных округов разрабатываются в условиях все большего отставания показателей развития восточных регионов от средних по стране. В первую очередь это касается условий жизни населения. Поэтому главная цель всех этих документов: обеспечение повышения уровня и качества жизни населения за счет темпов роста ВРП. Очень важной целью таких стратегий была попытка объединения усилий регионов в части обеспечения согласованности, сбалансированности тех региональных долгосрочных программ, прогнозов, проектов, которые разрабатывались на уровне отдельных субъектов федерации. В 2007–2008 гг. Минэкономразвития РФ в рамках работы над Комплексной программой долгосрочного развития на период до 2020 г. обязало все субъекты федерации представить свои региональные прогнозы на этот

период по трем вариантам народнохозяйственного прогноза и по достаточно широкому кругу показателей. Свод этих показателей путем механического сложения прогнозных данных показал заметное превышение суммарного результата над сводными показателями народнохозяйственного прогноза. Особенно это касалось темпов роста инвестиций в основной капитал. В этой связи можно сделать вывод, что региональные стратегии, как федеральных округов, так и отдельных субъектов федерации, в большей мере представляют собой потенциальные проекты каждого из регионов, реализация которых потребовала объемы инвестиций, намного превышающие собственные возможности округов и субъектов Федерации.

Следует отметить, что ни одна из разработанных стратегий не стала причиной, или «родителем», того или иного крупного инвестиционного проекта. То, что было реализовано, было бы реализовано и в условиях отсутствия этих документов. Все стратегии разрабатывались для преимущественно оптимистического сценария развития экономики страны в целом, не включавшего в себя события, приведшие к двум последним экономическим кризисам. Второстепенная, но тоже очень важная причина — для реализации стратегий развития восточных регионов страны главным необходимым условием был прежде всего **сдвиг на восток** инвестиционной активности, в то время как в текущем десятилетии имела место противоположная тенденция.

Расчеты, выполнявшиеся в ИЭОПП СО РАН в 2003 г., показали недостижимость цели — удвоения ВВП за 10-летний период. И по факту оказалось, что первооснова всех региональных стратегий — народнохозяйственный прогноз — оказалась несостоятельной, что автоматически обусловило несостоятельность и региональных стратегий.

Следует отметить, что, несмотря на декларируемый приоритет инновационных технологий и социальную направленность, во всех стратегиях фактически сохранялась ориентация на освоение природных ресурсов Сибирского и Дальневосточного округов. Именно здесь в полной мере реализованы интересы частных компаний.

РЖД и другие транспортные организации сильно переоценили возможности международного транзита Европа — Азия по территории России. Здесь предупреждения ИЭОПП сбылись

в точности: возможности маневра тарифами на морском транспорте существенно превышают возможности изменения тарифов на Транссибе и/или СМП [14]. Проект Северо-Сибирской железной магистрали, хотя и вписывался даже в транспортную стратегию (ее оборонную составляющую), не был реализован, так как государственными (бюджетными) средств выделено не было: всегда находились «неотложные дела» более высокой значимости.

Все стратегии ориентировались на внедрение новых транспортных средств — как на речном флоте, так и в авиации. К сожалению, частные компании в этом оказались не заинтересованы, а правительство не имело возможности (или желания) стимулировать этот процесс. Транспортная доступность если и повысилась, то по причине сокращения числа населенных пунктов, а не качественного улучшения связанности социального пространства.

Отметим также, что по включенным в Стратегии конкретным проектам нет обоснования их народнохозяйственной и коммерческой эффективности, что делает невозможным и реализацию ГЧП, о котором говорится в каждой из стратегий, но только в качестве пожелания. Формат стратегии, к сожалению, не предполагает выкладки подобного рода, что позволило бы сопоставить интересы каждого из участников ГЧП: государство, компания, регион, население.

В целом ВСЕ стратегии имеют общие черты, которые не позволяют считать их хотя бы приближением к комплексности и реалистичности плана ГОЭЛРО:

1. В РФ нет общегосударственной стратегии пространственного развития всей страны, которая расставила бы регионы «по своим местам», а крупные проекты согласовала во времени. Отсутствие долгосрочной стратегии не позволяет разработать сбалансированную стратегию развития таких крупных макрорегионов, как Сибирь и Дальний Восток.

2. Стратегии СФО и ДВФО — это сбор стратегий регионов, которые заведомо не согласованы между собой, конкурируют за одни и те же ресурсные проекты, выпячивают (иногда не оправданно) свои «сильные стороны».

3. Отсутствуют сравнительные (количественные) характеристики интересов потенциальных участников крупных проектов, что превращает согласие компаний в «протокол о намерениях», который выполнять не обязательно. А задержка с одним проектом зачастую вызывает невозможность реализации ряда других. Это особенно характерно для транспортных проектов.

4. Рыночные критерии частных (и даже государственных) компаний не позволяют реализовывать крупные инфраструктурные (транспортные и энергетические) инвестиционные проекты, без которых невозможно промышленное освоение ресурсов Азиатской России.

5. Ориентация ресурсодобывающих компаний на иностранные инвестиции и технологии постоянно натывается либо на кризисы, либо на санкции, что не позволяет реализовать даже самые скромные проекты.

6. Несогласованность действий разных частных компаний, имеющих виды на одну и ту же территорию, не позволяет сформировать цельный комплексный проект входа в регионы нового освоения.

7. Пример «вхождения» государства в Арктику показывает, что полезно (необходимо, неизбежно) для успеха освоения новых регионов и/или коренной модернизации давно освоенных регионов иметь не только комплексный план, сбалансированный по всем составляющим, но и единый орган управления этим процессом. В советское время был предложен «ТПК-подход» (включающий Администрацию программы), который частично реализован на примере Нижнего Приангарья. Тем самым был создан задел для продвижения и комплексного освоения новых ресурсных регионов.

Литература

1. Малов В.Ю., Безруков Л.А., Шиловский М.В. и др. Азиатская часть России: новый этап освоения северных и восточных регионов страны / под. ред. акад. В.В. Кулешова. ИЭОПП СО РАН. Новосибирск, 2008.
2. Ершов Ю.С. Сибирский федеральный округ в экономике современной России // Регион: экономика и социология. 2014. № 1. С. 104–123.
3. Формирование территориально-производственных комплексов Ангаро-Енисейского региона (опыт использования экономико-математических моделей в предплановых исследованиях) / отв. ред. М.К. Бандман. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-е, 1975.

4. Бандман М. К., Воробьёва В. В., Ионова В. Д. и др. Оптимизация основных элементов схемы районной планировки Иркутской области // Экономико-географические проблемы формирования территориально-производственных комплексов Сибири: [сб.] / под ред. М. К. Бандмана, И. В. Мымрина; Геогр. общ-во СССР, ИЭОПП СО АН СССР. Новосибирск, 1971. Вып. III, ч. II. С. 26–64.
5. Территориально-производственные комплексы: Нижнее Приангарье / отв. ред. В. В. Кулешов, М. К. Бандман; ИЭОПП СО РАН. Новосибирск: Наука, 1992.
6. Нижнее Приангарье: логика разработки и основные положения концепции программы освоения региона / отв. ред. М. К. Бандман, В. В. Кулешов, В. Ю. Малов; ИЭОПП СО РАН. Новосибирск, 1996.
7. Аринчин С. А., Бандман М. К., Воробьёва В. В., Ермакова Г. С., Ионова В. Д., Малов В. Ю. Нижнее Приангарье: от разработки федеральной целевой программы к ее реализации. Новосибирск, 1998. (Препринт / Рос. акад. наук. Сиб. отд.-е. Ин-т экон. и организац. пром. пр-ва).
8. Экономические аспекты разработки транспортной стратегии России: науч. докл. / рук. авт. кол. В. И. Суслов; ИЭОПП СО РАН. Новосибирск, 2003.
9. Воробьёва В. В., Есикова Т. Н., Ионова В. Д., Малов В. Ю. Пространственный аспект стратегии развития Азиатской части России: формирование Северного широтного пояса экономического развития страны. ИЭОПП СО РАН. Новосибирск, 2004.
10. Вижина И. А., Есикова Т. Н., Ионова В. Д., Харитоновна В. Н. Северо-сибирский пояс нового хозяйственного освоения // Экономика Сибири: стратегия и тактика модернизации / ред. кол. А. Э. Конторович, В. В. Кулешов, В. И. Суслов. ИЭОПП СО РАН. М.: Новосибирск: Анкил, 2009. С. 203–223.
11. Воробьёва В. В., Ионова В. Д., Малов В. Ю. Транспортная инфраструктура // Экономика Сибири: стратегия и тактика модернизации / ред. кол. А. Э. Конторович, В. В. Кулешов, В. И. Суслов; ИЭОПП СО РАН. М.: Новосибирск: Анкил, 2009. С. 224–238.
12. Бандман М. К. Нижнее Приангарье: 100 лет научных исследований и попытка реализации освоения // Избранные труды и продолжение начатого / под ред. д. э. н. Малова В. Ю.; ИЭОПП СО РАН. Новосибирск, 2014. С. 156–212.
13. Тарасова О. В. Борьба за добавленную стоимость // ЭКО. 2013. № 1. С. 117–125.
14. Малов В. Ю., Павлов В. Н., Пилясов А. Н., Ткаченко В. Я. Сравнение конкурентных преимуществ вариантов транспортных коридоров «Азия — Европа» (использование аппарата нечетких множеств) // Проблемные регионы ресурсного типа: Азиатская часть России / отв. ред. В. А. Ламин, В. Ю. Малов; ИЭОПП, Ин-т систем энергетики им. Л. А. Мелентьева, Ин-т истории, СО РАН. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2005. С. 274–289 (Интеграционные проекты СО РАН. Вып. 4).

References

1. Malov V. Yu., Bezrukov L. A., Shilovsky M. V. et al. The Asian part of Russia: a new stage of development of the Northern and Eastern regions of the country [Aziatskaja chast' Rossii: novyj jetap osvoenija severnyh i vostochnyh regionov strany]. Ed. by ak. V. Kuleshov. The IEIE SB RAS. Novosibirsk, 2008.
2. Ershov Y. S. Siberian Federal district in the modern economy of Russia [Sibirskij federal'nyj okrug v jekonomike sovremennoj Rossii]. *Region: jekonomika i sociologija — Region: Economics and sociology*, 2014, no. 1, pp. 104–123.
3. The formation of territorial-production complexes of the Angara-Yenisei region (experience in the use of economic-mathematical models in pre-planning research) [Formirovanie territorial'no-proizvodstvennyh kompleksov Angaro-Enisejskogo regiona (opyt ispol'zovanija jekonomiko-matematicheskikh modelej v predplanovyh issledovanijah)]. Ed. by M. K. Bandman. Novosibirsk, Science. Sib. otd-e, 1975.
4. Bandman M. K., Vorobyeva V. V., Ionova V. D. et al. Optimization of the main circuit elements of the regional plan, Irkutsk region // Economic-geographic problems of formation of territorial-production complexes of Siberia [Optimizacija osnovnyh jelementov shemy rajonnoj planirovki Irkutskoj oblasti // Jekonomiko-geograficheskie problemy formirovanija territorial'no-proizvodstvennyh kompleksov Sibiri: [sb.] / ed. by M. K. Bandman, V. I. Mymrin; Geogr. General of the USSR, IOPP of SB as USSR. Novosibirsk, 1971, vol. III, part II, pp. 26–64.

5. Clusters: the Lower Angara region [Territorial'no-proizvodstvennyye komplekсы: Nizhnee Priangar'e]. Ed. by V.V. Kuleshov, M.K. Bandman; IEIE SB RAS. Novosibirsk, Nauka, 1992.
6. Lower Angara region: logic design and the basic provisions of the concept of the program of development of the region [Nizhnee Priangar'e: logika razrabotki i osnovnye polozhenija koncepcii programmy osvoenija regiona]. Ed. by M.K. Bandman, V.V. Kuleshov, V. Yu. Malov; IEIE SB RAS. Novosibirsk, 1996.
7. Arinkin S.A., Bandman M.K., Vorobyeva V.V., Ermakova, G. S., Ionova V.D., Malov V. Yu. The Lower Angara region from the development of the Federal target program for its implementation [Nizhnee Priangar'e: ot razrabotki federal'noj celevoj programmy k ee realizacii]. Novosibirsk, 1998. (Preprint / ROS. Acad. Sciences. Sib. otd. In-t Ekon. and. prom. PR-VA).
8. Economic aspects of the development of the transport strategy of Russia [Jekonomicheskie aspekty razrabotki transportnoj strategii Rossii: nauch. dokl]. Ed. V. I. Suslov; IEIE SB RAS. Novosibirsk, 2003.
9. Vorobyeva V.V., Esikova T.N., Ionova V.D., Malov V. Yu. Spatial aspect of the development strategy of the Asian part of Russia: the formation of the Northern latitudinal belt economic development of the country [Prostranstvennyj aspekt strategii razvitija Aziatskoj chasti Rossii: formirovanie Severnogo shirotnogo pojasa jekonomicheskogo razvitija strany]. The IEIE SB RAS. Novosibirsk, 2004.
10. Vizhina I.A., Esikova T.N., Ionova V.D., Kharitonov V.N. The North-Siberian zone of new economic development // the Economy of Siberia: strategy and tactics of modernization [Severo-sibirskij pojas novogo hozjajstvennogo osvoenija // Jekonomika Sibiri: strategija i taktika modernizacii]. Ed. by A.E. Kontorovich, V.V. Kuleshov, V.I. Suslov. IEIE SB RAS. Moscow, Novosibirsk, Ankil, 2009, pp. 203–223.
11. Vorobyeva V.V., Ionova V.D., Malov V. Yu. Transport infrastructure // The Economy of Siberia: strategy and tactics of modernization [Transportnaja infrastruktura // Jekonomika Sibiri: strategija i taktika modernizacii]. Ed. by A.E. Kontorovich, V.V. Kuleshov, V.I. Suslov. IEIE SB RAS. Moscow, Novosibirsk, Ankil, 2009, pp. 224–238.
12. Bandman M.K. Lower Angara region: 100 years of scientific research and attempts at implementation of development // Selected works and the continuation of [100 let nauchnyh issledovanij i popytki realizacii osvoenija // Izbrannye trudy i prodolzhenie nachatogo]. Ed. by V. Yu. Malov, IEIE SB RAS. Novosibirsk, 2014, pp. 156–212.
13. Tarasova O.V. The Struggle for added value [Bor'ba za dobavlennuju stoimost']. *JeKO — EKO*, 2013, no. 1, pp. 117–125.
14. Malov V. Yu., Pavlov V.N., Pilyasov A.N., Tkachenko V.I. The Comparison of competitive advantages of variants of the transport corridor "Asia — Europe" (using fuzzy sets) // Problem regions of resource type: Asian part of Russia [Sravnenie konkurentnyh preimushhestv variantov transportnyh koridorov «Azija — Evropa» (ispol'zovanie apparata nechetkih mnozhestv) // Problemnye regiony resursnogo tipa: Aziatskaja chast' Rossii]. Ed. by V.A. Lamin, V. Yu. Malov; IOPP, Institute of energy systems im. L.A. Melent'eva, Institute of history, SB RAS. Novosibirsk, Publishing house SB RAS, 2005, pp. 274–289. (Integration projects SB RAS, vol. 4).